Молодий Вчений

ISSN 2304-5809

2 (17)
2015

ISSN (Print): 2304-5809
ISSN (Online): 2313-2167

Науковий журнал

«Молодий вчений»

№ 2 (17) лютий, 2015 р.

Частина II

Члени редакційної колегії журналу:

Вікторова Інна Анатоліївна – доктор медичних наук (Росія)
Глущенко Олеся Анатоліївна – доктор філологічних наук (Росія)
Змерзлий Борис Володимирович – доктор історичних наук (Україна)
Іртищева Інна Олександрівна – доктор економічних наук (Україна)
Лебєдєва Надія Анатоліївна – доктор філософії в галузі культурології (Україна)
Марусенко Ірина Михайлівна – доктор медичних наук (Росія)
Мінін Ігор Владиленович – доктор технічних наук (Росія)
Мінін Олег Владиленович – доктор технічних наук (Росія)
Морозенко Дмитро Володимирович – доктор ветеринарних наук (Україна)
Нетюхайло Лілія Григорівна – доктор медичних наук (Україна)
Пекліна Галина Петрівна – доктор медичних наук (Україна)
Романенкова Юлія Вікторівна – доктор мистецтвознавства (Україна)
Стратонов Василь Миколайович – доктор юридичних наук (Україна)
Шаванов Сергій Валентинович – кандидат психологічних наук (Україна)
Шайко-Шайковський Олександр Геннадійович – доктор технічних наук (Україна)
Шапошникова Ірина Василівна – доктор соціологічних наук (Україна)
Швецова Вікторія Михайлівна – кандидат філологічних наук (Росія)
Шерман Михайло Ісаакович – доктор педагогічних наук (Україна)
Яковлев Денис Вікторович – доктор політичних наук (Україна)
Яригіна Ірина Зотовна – доктор економічних наук (Росія)

Повний бібліографічний опис всіх статей журналу представлено у:
Національній бібліотеці України імені В.В. Вернадського,
Науковій електронній бібліотеці «КіберЛенінка»,
Науковій електронній бібліотеці Elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography

Журнал включено до міжнародних каталогів наукових видань і наукометричних баз:
РИНЦ, ScholarGoogle, OAJI, CiteFactor, Research Bible, Index Copernicus.
Index Copernicus (IC™ Value): 4.11 (2013)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 18987-7777Р від 05.06.2012 р.
видане Державною реєстраційною службою України

На обкладинці журналу зображено образи Мавки і Лукаша (за твором Лесі Українки «Лісова пісня»). Леся Українка народилася 13(25) лютого 1871 р. – українська письменниця, перекладач, культурний діяч. Писала у найрізноманітніших жанрах: поезії, ліриці, епосі, драмі, прозі, публіцистиці. П'єса «Лісова пісня» написана в 1911 році, вперше була поставлена 22 листопада 1918 році в Київському драматичному театрі.

Відповідальність за зміст, добір та викладення фактів у статтях несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. Матеріали публікуються в авторській редакції. Передрукування матеріалів, опублікованих в журналі, дозволено тільки зі згоди автора та редакції журналу.

© Науковий журнал «Молодий вчений», 2015
© Дизайн, Видавничий дім «Гельветика», 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Білорус Т.В.
Вибір цілей управління організаційною культурою підприємства на основі її оцінки........8
Вороніна Р.М.
Розвиток міської мобільності у світі........13
Вудвуд В.В., Шуткевич Т.М.
Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання........17
Герасимова О.Л., Орєхов Ю.О.
Вдосконалення системи діагностики кризового стану підприємства з використанням нечітких нейронних мереж........20
Голдобин Д.О.
Исследование экономической сущности инвестиционного потенциала........24
Голіонко Н.Г.
Трансформація системи управління підприємством в умовах розвитку технологій електронного бізнесу........29
Грановська І.В.
Проблеми встановлення мінімальної пенсії в Україні........33
Гриценко Д.С.
Основні елементи демотивації персоналу та шляхи їх вирішення........37
Гузенко О.П., Шокало Т.П.
Управління персоналом комерційного банку: проблематичний та інноваційний аспект........41
Давиденко Н.М.
Методологічні підходи до визначення загрози фінансової безпеки аграрних формувань........45
Демчук Н.И.
Регуляторная политика НБУ в кризисный период: проблемы и переспективы........49
Дідоренко Т.В.
«Трансфоспроможність» і «адаптивнотрансформаційна здатність» підприємств у контексті інноваційно-логістичних перетворень........53
Добровольська О.В.
Трансформація заощаджень в інвестиції в процесі реалізації депозитних послуг у кредитних спілках........56
Добрянская В.В., Чурса Ю.В.
Маркетинг в жилищном строительстве 59
Єфімова С.А.
Управління інноваційним потенціалом підприємства........63
Жуковська О.А., Мойсеєнкова Д.А.
Методи оцінки кредитоспроможності позичальника в банківських установах........67
Заблодська І.В., Ахромкін Є.М.
Міжрегіональне співробітництво: термінологічний аспект 72
Задворних С.С.
Етапи вдосконалення механізму боротьби з відмиванням «брудних грошей» в Україні........76
Задорожна Р.П.
Теоретичні витоки методології статистичного дослідження фінансового сектору........80
Зачоса О.Д.
Особливості менеджменту знань в управлінні навчально-науково-виробничих комплексів аграрного сектору економіки 84
Зубков Р.С.
Характеристика основних підходів класифікації інновацій........88
Іванова М.І., Варяниченко О.В.
Переваги та ризики євроінтеграції України 91
Іванова М.І., Єгорцева Є.Є.
Використання методів економіко-математичного прогнозування обсягів виробництва продукції 95
Карась П.М., Якушова Т.В.
Методичні підходи щодо організації нормування праці та оцінки управлінців фінансово-кредитних установ........98
Карпова І.В.
Фінансово-кредитна інфраструктура аграрного сектора економіки України: сучасний стан та перспективи розвитку........102
Кирилюк Н.В.
Корпоративна соціальна відповідальність: досвід європейських компаній........107
Коблянська Г.Ю., Ювко Ю.О.
Ключові показники ефективності як інструмент інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень в моделі контролінгу на підприємствах промислово-будівельного комплексу........111
Ковтонюк К.В.
Девальваційна пастка для економіки України........116
Корнийчук А.А.
Стратегическая диагностика производственного потенциала в системе управления деятельностью предприятия........120
Кравченко Н.В.
Інноваційна праця: соціорганізаційні основи формування і розвитку........124
Кривоконь М.О.
Методологічні підходи до трактування поняття реінжинірингу в економіці........129
Кудріна О.Ю.
Інновації в промисловості: ретроспективний аналіз розвитку деяких регіонів України........132
Кузьміна О.М., Богданова Л.О.
Сутність моделювання стратегії формування конкурентних переваг підприємства........136
Левицька І.В., Завальнюк В.В.
Інфраструктура забезпечення розвитку туризму у Вінницькій області........140
Леонтьєва Н.Р.
Моделювання фінансово-економічної діяльності Інтернет-магазину по продажу ноутбуків........144
Лопащук І.А., Васількова К.В., Міхальова А.В.
Роль якості продукції в умовах конкурентної боротьби........148
Лось В.В., Усик В.І.
Теоретичні основи управління борговою безпекою........153

Лункіна Т.І., Вельховацька К.О.
Методи управління ризиками споживчого кредитування 157
Лупак Р.Л, Балабан Л.О.
Ідентифікація системних характеристик інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства 161
Макарчук І.М.
Грошово-кредитна політика України на сучасному етапі 165
Макух Т.О.
Проблеми розвитку хлібопекарської галузі та обгрунтування можливих напрямків їх вирішення 168
Малик С.С.
Основные проблемы управления стоимостью бизнеса 172
Малюк О.С.
Особливості врахування екологічного чинника при оцінці інвестиційних проектів 175
Матвєєв В.В.
Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства 179
Меленчук Ю.Т.
Сучасний стан та проблеми розвитку електротехнічної промисловості 184
Мстоян К.В.
Рейтингування як інструмент оцінювання надійності банку 188
Нестеренко О.С.
Тенденції та перспективи розвитку виноробної галузі в Україні 192
Ноженко Д.Г.
Стратегічне планування економічного розвитку вітчизняних підприємств 196
Озеран А.В.
Аналіз корисності інформації фінансової звітності для прийняття управлінських рішень 200
Орлова К.Є.
Удосконалення методики аналізу зовнішнього середовища промислових підприємств 204
Павлюк Т.І.
Національні економічні інтереси 209
Папіж Ю.С.
Теоретичні підходи до формування та розвитку регіональних кластерів 214
Паславська В.В., Квасній Л.Г.
Міжнародне співробітництво України в сфері туризму 217
Петровська А.В.
Моделі оптимізації клієнтської бази організації 220
Петько С.М.
Моделі корпоративного управління в діяльності корпорацій на світових ринках 225
Пинда Ю.В.
Роль будівельного сектору в економічній системі держави 230

ЗМІСТ

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES

Bilorus T.V.
Organizational culture management objectives selection based on its evaluation 8

Voronina R.M.
Urban mobility development in the world 13

Vudvud V.V., Shutkevych T.M.
Food production problems of Ukraine in the contemporary economy 17

Gerasimova O.L., Orehov Y.A.
Improvement of diagnosis crisis state enterprises with use of fuzzy neural networks 20

Goldobin D.O.
Research the economic substance of the investment potential 24

Golionko N.G.
Transformation of enterprise management in e-business 29

Granovskaya I.V.
Installation problems in Ukraine minimum pension 33

Gritsenko D.S.
The main elements of demotivation personnel and their solutions 37

Guzenko O.P., Shokalo T.P.
Personnel management of commercial bank: problematic and innovation aspect 41

Davydenko N.M.
Methodological approaches to threats of financial security of agricultural enterprises 45

Demchuk N.I.
Regulatory policy NBU during the crisis: problems and prospects 49

Didorenko T.V.
«Transformations» and «adaptive and transformational ability» enterprises in the context of innovation and logistik transformations 53

Dobrovolskaya E.V.
The transformation of savings into investment in the process of implementation of deposit services credit unions 56

Dobryanska V.V., Chursa J.V.
Marketing in housing 59

Efimova S.A.
Innovation potential management in enterprise 63

Zhukovska O.A., Moiseienkova D.A.
Financial performance and forecasting financial stability of the enterprise 67

Zablodskaya I.V., Ahromkin E.M
Interregional collaboration: terminology aspect 72

Zadvornykh S.S.
Steps of improving the mechanism of prevention of «dirty money» laun-dering in Ukraine 76

Zadorozhna R.P.
Theoretical origins of methodology of statistical research on financial sector 80

Zachosa O.D.
Features of knowledge management in management training research complex agricultural sector 84

Zubkov R.S.
Characteristics of the main approaches to the classification of innovation 88

Ivanova M.I., Varyanichenko H.V.
Benefits and risks of European integration of Ukraine 91

Ivanova M.I., Iegortseva I.I.
Use of economics and methods prediction production volumes 95

Karas P.N., Yakushova T.V.
Methodological approaches to organization rationing labor and evaluation of the managers of financial and credit institutions 98

Karpova I.V.
Financial and credit infrastructure of agrarian industry of Ukraine: modern state and development perspectives 102

Kyryliuk N.V.
Corporate social responsibility: the experience of European companies 107

Koblyanska G.Yu., Iuvko I.A.
KPI as a tool for information support of management decisions in controlling model of construction enterprises 111

Kovtoniuk K.V.
Devaluation trap of the Ukrainian economy 116

Korniichuk A.A.
Strategic diagnostics of production potential in enterprise's activity management system 120

Kravchenko N.V.
Innovative labour: social and oganizational principles of formation and development 124

Kryvokon M.O.
Methodological approaches to the interpretation of the concept of reengineering in the economy 129

Kudrina O.Yu.
Innovations are in industry: retrospective analysis of development of some regions of Ukraine 132

Kuzmina E.M., Bogdanova L.A.
Nature design strategy formation competitive advantage 136

Levytska I.V., Zavalniuk V.V.
Infrastructure development of tourism in Vinnytsia region 140

Leontyeva N.R.
Modelling of financial and economic activity of online shop that sells laptops 144

Lopaschuk I.A., Vasilkova K.V., Mikhaleva A.V.
Role of product quality in a competitive environment 148

Los V.V., Usyk V.I.
Theoretical foundations of debt security administration 153

Lunkina T.I., Velhovatska E.A.
Risk managementr consumer credit 157

Lupak R.L., Balaban L.O.
Identification of system characteristics innovative strategies to increase the competitiveness of enterprises 161

Makarchuk I.N.
Current monetary policy of Ukraine................165
Makukh T.O.
Problems of development of bread baking industry and ground of possible directions of their decision.............................168
Malik S.S.
The key problems of business value management.......................172
Maliuk O.S.
Special aspects of consideration of environmental factor in evaluation of investment projects................175
Matvieieiv V.V.
Essence of strategic management of competitive potential of the enterprise........179
Melenchuk Yu.T.
Current status and problems of electrotechnical industry............................184
Mstoyan K.V.,
Rating as a tool to assess the reliability of the bank...............................188
Nesterenko O.S.
Trends and prospects for the wine industry in the Ukraine..............192
Nozhenko D.G.
Strategic planning of economic development of domestic enterprises..............196
Ozeran A.V.
Analysis of usefulness of information of financial reporting for management decision making.................. 200
Orlova K.E.
Industrial enterprises’ external environment analysis methods improvement..................... 204
Pavlyuk T.I.
National economic interests............................209
Papizh Yu.S.
Theoretical approaches to the formation and development of regional clusters.............214
Paslavska V.V., Kvasniy L.G.
Ukraine international cooperation in the field of tourism 217
Petrovska A.V.
Models optimization of customer base............220
Pet’ko S.M.
Corporative management models in the activity of corporations on the world markets....................................225
Pynda Y.V.
A role of a build sector is in economic system of the state................. 230

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 658.1:338.439

ВИБІР ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЇЇ ОЦІНКИ

Білорус Т.В.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті запропоновано методичні рекомендації до оцінки рівня організаційної культури підприємства. Ці рекомендації дозволяють визначити вплив кожної підсистеми та складової на загальний стан організаційної культури. Використання запропонованого інструменту дозволяє визначити пріоритетні напрями управління організаційною культурою. Заслуговує на увагу представлений у статті алгоритм аналізу та оцінки рівня організаційної культури підприємства.

Ключові слова: організаційна культура, підсистеми та складові організаційної культури, оцінка рівня організаційної культури, цілі управління організаційною культурою підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних кризових умовах господарювання в Україні існує гостра необхідність в нових інструментах та методах, здатних допомогти підприємствам стати більш ефективними. Одним з таких інструментів, що є достатньо дієвим сьогодні, є організаційна культура підприємства. Вважається, що організаційна культура підприємства може формуватися спонтанно та усвідомлено. Поряд з цим незаперечним є той факт, що управління організаційною культурою неможливе без здійснення всебічної оцінки її фактичного стану.

Більшість сучасних методик, що дозволяють оцінити стан (рівень) організаційної культури, розроблені західними науковцями та практиками. Система управління вітчизняними підприємствами дещо вирізняється від західної системи управління, тому і сукупність складових, і їх вагомість, і методи визначення мають носити адаптований до сучасних вітчизняних умов характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом багатьох років питання формування та оцінювання рівня організаційної культури підприємства є предметом наукових досліджень як зарубіжних так і вітчизняних вчених: Е. Шейна [1], К. Камерона та Р. Куїна [2], Д. Денісона [3], Т. Соломанідіної [4], Г. Хаєта [5], Г. Захарчина [6], О. Харчишиної [7], К. Лопухова [8] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в наукових працях відсутні адаптовані до сучасної практики управління методичні підходи до оцінки рівня організаційної культури. Аналіз публікацій за даною тематикою лише підтверджує слабке опрацювання проблем оцінювання рівня організаційної культури особливо в галузевому аспекті. Практичні відсутні ґрунтовні дослідження організаційної культури підприємств сфери послуг.

Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо обґрунтування цілей управління організаційною культурою підприємства та визначення можливості практичного застосування цих рекомендацій на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб процес прийняття рішень стосовно вибору цілей управління організаційною культурою був об'єктивнішим і систематичним, треба застосувати формальний аналіз рішень, який об'єднує судження та оцінки респондентів (експертів) в одне ціле і передбачає застосування ряду моделей рішень. У теорії прийняття рішень це були моделі, які пов'язані з вибором кращої альтернативи із наперед визначеної сукупності альтернатив. Дотримання такого принципу, щодо прийняття рішення при формуванні цілей управління організаційною культурою дає саме застосування методу аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархій є математичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, які визначають суть будь-якої проблеми, тому для дослідження був обраний саме цей метод. Метод складається з декомпозиції проблеми на простіші складові частини і подальшої обробки суджень особи, яка приймає рішення, по парним порівнянням. В результаті може бути відображено відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім відображаються в вигляді чисел [9].

Метод передбачає проведення аналізу ієрархій в декілька етапів.

Першим етапом застосування методу аналізу ієрархій є структурування проблеми у вигляді ієрархій або сітки. В найбільш елементарному вигляді ієрархія будується з вершини (цілі – з точки зору управління), через проміжкові рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до самого нижчого рівня, який в загальному випадку є набором альтернатив.

У нашому випадку – це вибір напряму цілей управління організаційною культурою. Виділяють такі основні напрями наступним чином:

1. Розвиток організаційної культури підприємства.
2. Збереження існуючого стану організаційної культури.
3. Реструктуризація організаційної культури підприємства.

Факторами, які впливають на досягнення цих цілей, є підсистеми організаційної культури підприємства, які в свою чергу представлені певним набором складових. За основу визначення підсистем організаційної культури підприємства та їх складових візьмемо класифікацію, розроблену О.В. Харчишиною [10]. Згідно з цією класифікацією структура організаційної культури підприємства має наступний вигляд:

1. Ціннісна підсистема: цінності, місія, філософія компанії.
2. Символічна підсистема: звичаї і традиції, обряди та ритуали, легенди та символи.
3. Нормативна підсистема: процедури, правила, критерії.
4. Комунікативно-управлінська підсистема: стиль управління, система мотивів та стимулів, система комунікацій, система управління персоналом.
5. Ідентифікаційна підсистема: фірмовий стиль (одяг, діловодство, товарний знак тощо), імідж та бренд, архітектура та оформлення приміщень.

На наступному етапі виокремленні підсистеми порівнюються попарно по відношенню до їх дії на організаційну культуру підприємства. Система попарних порівнянь приводить до результату, який може бути представлений у вигляді зворотньосиметричної квадратичної матриці. Елементом матриці *a (i, j)* є інтенсивність прояву елементу ієрархії *i*

© Білорус Т.В., 2015

до елементу ієрархії *j*, яка оцінюється за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де бальні оцінки мають наступне значення [9]:

1 – рівна можливість
3 – помірна перевага одного елементу над іншим
5 – суттєва або сильна перевага
7 – значна перевага
9 – більш значна перевага
2, 4, 6, 8 – проміжні значення.

Побудова матриці попарних порівнянь відбувається на основі принципу дискримінації та порівняння суджень. Якщо при порівнянні першого судження і з другим судженням j отримаємо значення *a (i, j) = b*, то при порівнянні другого судження з першим отримаємо кількісну оцінку *a (i, j) = 1/b*.

При порівнянні суджень ставляться питання:
- яка з підсистем переважає?
- яка з них найбільш ймовірнісна?
- яка з них більш вагома?

Матриця попарних порівнянь будується як на верхньому, так і на нижньому рівні ієрархії. На верхньому рівні будується квадратна матриця основних підсистем відносно складових організаційної культури підприємства, а також матриця складових, що впливають на процес вибору напряму управління організаційною культурою, а на нижньому – декілька матриць попарних порівнянь в різних комбінаціях відносно вибору варіантів поведінки з урахуванням пріоритетів основної матриці верхнього рівня.

Розглянемо побудову такої матриці в загальному вигляді. Нехай A1, A2, ….. An – множина із n елементів, W1, W2, …. Wn – відповідно їх інтенсивність. Тоді зворотньосиметрична квадратична матриця буде мати такий вигляд:

$$\begin{array}{c|cccc|} & A1 & A2 & \ldots.. & An \\ \hline A1 & 1 & W1/W2 & \ldots.. & W1/Wn \\ A2 & . & 1 & \ldots.. & \\ . & . & & & \\ An & Wn/W1 & & & 1 \\ \hline \end{array} \rightarrow$$

Оцінка компонент вектора пріоритетів відбувається за схемою:

$$\begin{array}{l|l} A1 & X1 = (1*(W1/W2)*\ldots*(W1/Wn))^{1/n} \rightarrow ВЕС\ (A1) = X1/SUMMA \\ A2 & + \\ . & + \\ An & Xn = ((Wn/W1)*(Wn/W2)*\ldots*1)^{1/n} \rightarrow ВЕС\ (An) = Xn/SUMMA \\ & \overline{\quad SUMMA \quad} \end{array}$$

В результаті проведеного дослідження було побудовано матриці попарних порівнянь для підсистем організаційної культури, а також для їх складових (табл. 1, табл. 2).

Таблиця 1

Матриця 1-ого рівня порівняння складових окремих підсистем організаційної культури підприємства

Ціннісна підсистема			
	Цінності	Місія	Філософія підприємства
Цінності	1	1	5
Місія	1	1	3
Філософія підприємства	1/5	1/3	1

Символічна підсистема			
	Звичаї і традиції	Обряди і ритуали	Легенди і символи
Звичаї і традиції	1	3	5
Обряди і ритуали	1/3	1	3
Легенди і символи	1/5	1/3	1
Нормативна підсистема			
	Процедури	Правила	Критерії
Процедури	1	1	2
Правила	1	1	2
Критерії	1/2	1/2	1

Комунікативно-управлінська підсистема					
	Стиль управління	Тип поведінки	Система мотивів та стимулів	Система комунікацій	Система управління персоналом
Стиль управління	1	5	3	5	5
Тип поведінки	1/5	1	1/5	1	1/3
Система мотивів та стимулів	1/3	5	1	5	5
Система комунікацій	1/5	1	1/5	1	1/5
Система управління персоналом	1/5	3	1/5	5	1

Ідентифікаційна підсистема			
	Фірмовий стиль	Імідж та бренд	Архітектура та оформлення приміщень
Фірмовий стиль	1	1	3
Імідж та бренд	1	1	3
Архітектура та оформлення приміщень	1/3	1/3	1

Таблиця 2

Матриця 2-ого рівня порівняння підсистем організаційної культури підприємства

	Ціннісна підсистема	Символічна підсистема	Нормативна підсистема	Комунікативно-управлінська підсистема	Ідентифікаційна підсистема
Ціннісна підсистема	1	3	2	2	3
Символічна підсистема	1/3	1	1/3	1/5	1/5
Нормативна підсистема	1/2	3	1	1/3	3
Комунікативно-управлінська підсистема	1/2	5	3	1	5
Ідентифікаційна підсистема	1/3	5	1/3	1/5	1

Обробка результатів матриць (таблиця 1 та таблиця 2) дозволяє отримати основні параметри матриці суджень та побудувати вектор пріоритетів (таблиця 3).

Таблиця 3

Результати розрахунку вектору пріоритетів

Складова	Вектор пріоритетів	Вагомість
Ціннісна підсистема	**X1**	**0,3313**
Цінності	Y1	0,4806
Місія	Y2	0,4054
Філософія підприємства	Y3	0,1140
Символічна підсистема	**X2**	**0,0548**
Звичаї і традиції	Y1	0,6370
Обряди і ритуали	Y2	0,2583
Легенди і символи	Y3	0,1047
Нормативна підсистема	**X3**	**0,1755**
Процедури	Y1	0,4000
Правила	Y2	0,4000
Критерії	Y3	0,2000
Комунікативно-управлінська підсистема	**X4**	**0,3341**
Стиль управління	Y1	0,4618
Тип поведінки	Y2	0,0595
Система мотивів та стимулів	Y3	0,2976
Система комунікацій	Y4	0,0537
Система управління персоналом	Y5	0,1274
Ідентифікаційна підсистема	**X5**	**0,1043**
Фірмовий стиль	Y1	0,4286
Імідж та бренд	Y2	0,4286
Архітектура та оформлення приміщень	Y3	0,1428

Спираючись на отримані результати можна зробити висновок, що домінуючими (найбільш вагомими) підсистемами, які треба враховувати для вибору цілей управління організаційною культурою, є комунікативно-управлінська та ціннісна підсистеми.

На наступному етапі побудовано матрицю попарних порівнянь, яка демонструє порівняльні характеристики визначених напрямів прийняття рішень по відношенню до підсистем організаційної культури підприємства (табл. 4).

Останнім етапом процесу оцінки напрямку вибору цілей є розрахунок глобального пріоритету, на основі якого приймається рішення (табл. 5).

На основі отриманих значень пріоритетів можна зробити висновок що найбільше значення в діяльності підприємства має розвиток складових його організаційної культури. Також спираючись на результати методу аналізу ієрархій, можна сказати, що залежно від того, яку мету переслідує керівництво підприємства стосовно ставлення до організаційної культури, йому необхідно звертати більшу увагу на ту чи іншу підсистему організаційної культури. Так, за результатами аналізу можна побудувати наступну ієрархічну структуру пріоритетних підсистем у взаємозв'язку з цілями підприємства (рис. 1.).

Наступним етапом нашого дослідження є визначення ступеню досяжності цілей управління організаційною культурою залежно від стану її підсистем. З цією метою нами було проведене опитування керівників та працівників готельно-ресторанного комплексу, які виставили бальну оцінку (за 5-ти бальною шкалою) кожній зі складових організаційної культури. Отримані результати опитування представлено в табл. 6.

Рис. 1. «Дерево» підсистем організаційної культури підприємства

Достатньо важливим та практично необхідним є визначення якісної характеристики рівня організаційної культури. Нами запропоновано виокремлення чотирьох граничних інтервалів із гра-

Таблиця 4

Матриця 3-ого рівня порівняння підсистем організаційної культури

Ціннісна підсистема				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	7	6	0,766
2	1/7	1	3	0,166
3	1/6	1/3	1	0,068

Символічна підсистема				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	5	7	0,715
2	1/5	1	5	0,218
3	1/7	1/5	1	0,067

Нормативна підсистема				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	1/3	5	0,265
2	3	1	7	0,618
3	1/5	1/7	1	0,117

Комунікативно-управлінська підсистема				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	1/3	7	0,304
2	3	1	7	0,633
3	1/7	1/7	1	0,063

Ідентифікаційна підсистема				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	5	7	0,715
2	1/5	1	5	0,218
3	1/7	1/5	1	0,067

дацією на низький, середній, підвищений і високий табл. 7 (в основу покладено градацію, запропоновану М. Овчаренко та С. Червяковою [11]).

Таблиця 5

Визначення глобального пріоритету

Підсистема організаційної культури підприємства	Пріоритет		
	Розвиток	Збереження	Реструктуризація
Ціннісна підсистема (0,3313)	0,766	0,166	0,068
Символічна підсистема (0,0548)	0,715	0,218	0,067
Нормативна підсистема (0,1755)	0,265	0,618	0,117
Комунікативно-управлінська підсистема (0,3341)	0,304	0,633	0,063
Ідентифікаційна підсистема (0,1043)	0,715	0,218	0,067
Глобальний пріоритет	***0,6047***	***0,3208***	***0,0755***

Таблиця 6

Оцінка рівня організаційної культури підприємства

Підсистеми організаційної культури підприємства	Вагомість	Значення рівня розвитку організаційної культури підприємства на думку керівників		Значення рівня розвитку організаційної культури підприємства на думку працівників	
		факт	факт* ваг	факт.	факт* ваг
Ціннісна підсистема	**0,3313**	***4,4054***	***1,4595***	***3,2914***	***1,0904***
Цінності	0,4806	4	1,9224	3	1,4418
Місія	0,4054	5	2,0270	4	1,6216
Філософія підприємства	0,1140	4	0,4560	2	0,2280
Символічна підсистема	**0,0548**	***3,6370***	***0,1993***	***2,6370***	***0,1445***
Звичаї і традиції	0,6370	4	2,5480	3	1,9110
Обряди і ритуали	0,2583	3	0,7749	2	0,5166
Легенди і символи	0,1047	3	0,3141	2	0,2094
Нормативна підсистема	**0,1755**	***4,000***	***0,7020***	***5,0000***	***0,8775***
Процедури	0,4000	4	1,6000	5	2,0000
Правила	0,4000	4	1,6000	5	2,0000
Критерії	0,2000	4	0,8000	5	1,0000
Комунікативно-управлінська підсистема	**0,3341**	***4,4787***	***1,4963***	***2,7619***	***0,9227***
Стиль управління	0,4618	4	1,8472	3	1,3854
Тип поведінки	0,0595	4	0,2380	4	0,2380
Система мотивів та стимулів	0,2976	5	1,4880	2	0,5952
Система комунікацій	0,0537	5	0,2685	3	0,1611
Система управління персоналом	0,1274	5	0,6370	3	0,3822
Ідентифікаційна підсистема	**0,1043**	***5,0000***	***0,5215***	***5,0000***	***0,5215***
Фірмовий стиль	0,4286	5	2,1430	5	2,1430
Імідж та бренд	0,4286	5	2,1430	5	2,1430
Архітектура та оформлення приміщень	0,1428	5	0,7140	5	0,7140
Рівень організаційної культури			**4,3786**		**3,5566**

Таблиця 7

Граничні інтервали оцінки стану організаційної культури підприємства

Рівень	Граничні інтервали	Характеристика
Високий	[4,2 – 5]	Такі підприємства характеризуються високоефективною організаційною культурою: наявністю кодексу корпоративної поведінки, що відповідає вимогам; високою часткою прибутку, що спрямовується на підтримку всіх підсистем та складових організаційної культури
Підвищений	[3,4 – 4,2)	Такі підприємства характеризуються середньою увагою до організаційної культури: кодекси поведінки розроблені, але не завжди охоплюють всі необхідні аспекти; забезпечують досить інтенсивний розвиток в цілому, проте з окремих підсистем допущене деяке відставання
Середній	[2,6 – 3,4)	Рівень організаційної культури оцінюється як задовільний. Це може бути викликане наступними факторами: керівництво не вважає питання організаційної культури пріоритетними або стандарти починають тільки розроблятися
Низький	[0 – 2,6)	Ефективність організаційної культури досить низька: не дотримуються норми ведення бізнесу, інформація про діяльність підприємства непрозора та взаємодія з такими підприємствами пов'язана зі значним ступенем ризику

Як бачимо із табл. 7. фактичний рівень організаційної культури готельно-ресторанного комплексу за оцінками його керівників та працівників значно відрізняється. Керівники вважають що на підприємстві питанням організаційної культури приділяється достатньо уваги та оцінили її рівень як високий. Працівники ж підприємства оцінюють рівень організаційної культури як підвищений.

Бажаний рівень організаційної культури, визначений експертним шляхом набуває значення вище за 4,7 бали.

Співвідношення фактичного рівня до бажаного дозволить зробити висновок про вибір напряму управління організаційною культурою за наступною шкалою:

- більше 95% – збереження існуючого рівня організаційної культури;
- 50 – 95% – розвиток організаційної культури підприємства;
- менше 50% – реструктуризація підсистем та складових організаційної культури.

Розрахунок співвідношень (за оцінками керівників – 0,9316; за оцінками працівників – 0,7567)

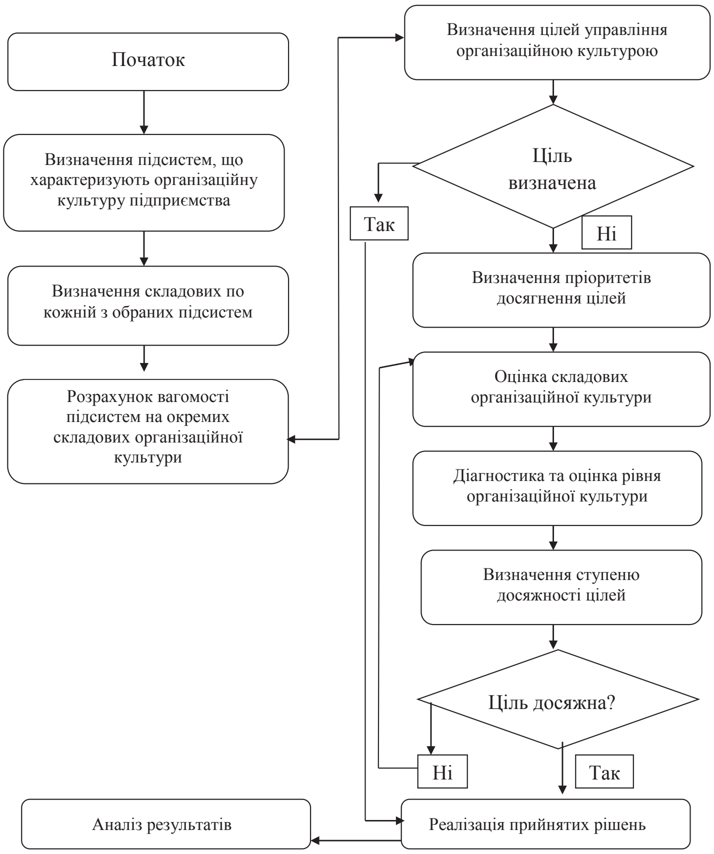


Рис. 2. Алгоритм аналізу та оцінки рівня організаційної культури підприємства

говорить про те, що керівництву готельно-ресторанного комплексу, що аналізувався, необхідно звернути увагу на розробку стратегії розвитку організаційної культури підприємства.

На основі проведеного дослідження було розроблено алгоритм аналізу та оцінки рівня організаційної культури, який представлений у вигляді блок-схеми на рис. 2.

Умовою використання єдиного блоку показників є виключення заміни показників в процесі паралельного використання декількох методик.

Висновки. Таким чином проведені дослідження дозволили:

- оцінити фактичний рівень організаційної культури підприємства;
- визначити пріоритети досягнення цілей підприємства за рахунок ефективного використання складових організаційної культури;
- прийняти більш ефективні управлінські рішення щодо підвищення рівня організаційної культури підприємства.

Проведення аналізу та оцінки рівня організаційної культури було ускладнене недосконалістю інформаційного забезпечення (відсутність практично будь-якої інформації про реальний стан окремих складових організаційної культури). Також недоліком проведеної оцінки є використання бальних оцінок, що є доволі суб'єктивним та неточним. Тому ми вважаємо за необхідне зосередити увагу в наступних дослідженнях саме на цих напрямах роботи.

Список літератури:

1. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; [пер. с англ.] / под. ред. Т.Ю. Ковалевой. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 336 с.
2. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
3. Методика діагностики організаційної культури Д. Денісона [Електронний ресурс] / Denison Consulting. – Режим доступу: www.denisonconsalting.com
4. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании / Т.О. Соломанидина. – М. – ООО Журнал «Управление персоналом», 2003. – 456 с.
5. Корпоративна культура: навч. посіб. / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, Л.Г. Хаєт та інш. / За заг. ред. Г.Л. Хаєта. – Київ: Центр навч. літератури, 2003. – 403 с.
6. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства [Текст]: [монографія] / Г.М. Захарчин. – Львів: видавництво нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
7. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості [Текст]: [монографія] / О.В. Харчишина. – Житомир: Вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2011. – 289 с.
8. Лопухова К.О. Особливості формування системи показників рівня корпоративної культури підприємств / К.О. Лопухова // Всеук. наук. конф. з між нар. участю молодих вчених та студентів «Розвиток України в умовах глобалізації» (Харків, 18 березня 2011 р.) // Управління розвитком: зб. наук. робіт. – Х.: ХНЕУ, 2011. – № 4(101). – С. 89-91.
9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М.: Радио и свіязь, 1993.
10. Харчишина О.В. Структура організаційної культури підприємства / О.В. Харчишина // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2(52). – С. 295-298.
11. Овчаренко М.І., Червякова С.В. Методичне забезпечення оцінки стану корпоративної культури підприємства / М.І. Овчаренко, С.В. Червякова // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013. – № 2. – С. 130-139.

Белорус Т.В.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВЫБОР ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЕЁ ОЦЕНКИ

Аннотация
В статье предложены методические рекомендации по оценки уровня организационной культуры предприятия. Эти рекомендации позволяют определить влияние каждой подсистемы и составляющей на общее состояние организационной культуры. Использование предложенного инструмента позволяет определить приоритетные направления управления организационной культурой. Заслуживает на внимание представленный в статье алгоритм анализа и оценки уровня организационной культуры предприятия.
Ключевые слова: организационная культура, подсистемы и составляющие организационной культуры, оценка уровня организационной культуры, цели управления организационной культурой предприятия.

Bilorus T.V.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORGANIZATIONAL CULTURE MANAGEMENT OBJECTIVES SELECTION BASED ON ITS EVALUATION

Summary
Guidelines for assessment of organizational culture of the company are offered. These recommendations can determine the impact of each subsystem and component on the overall organizational culture. Using the proposed instrument helps to determine priority directions of organizational culture management. Algorithm of analysis and evaluation of the organizational culture of the company that is presented in the article is also noteworthy.
Keywords: organizational culture, subsystems and components of organizational culture, organizational culture assessment, management objectives of organizational culture of enterprise.

УДК 656.13

РОЗВИТОК МІСЬКОЇ МОБІЛЬНОСТІ У СВІТІ

Вороніна Р.М.
Національний університет «Львівська політехніка»

Досліджено сучасний стан міської мобільності у світі. Проаналізовано проблеми і загрози, які виникають внаслідок поганої мобільності у містах. Висвітлено основні показники оцінки міської мобільності. Визначено цілі і завдання сталої міської мобільності. Запропоновано стратегії розвитку міської мобільності.
Ключові слова: міська мобільність, стала мобільність, урбанізація, міська логістика, транспортна система.

Постановка проблеми. Міська мобільність є однією із найскладніших завдань і викликів для міст, їх функціонування і розвитку. Населення міст зростає швидкими темпами та, за прогнозами ООН, досягне 67% у 2050 р. [11, с. 7]. На сьогодні 64% усіх поїздок відбуваються на території міських агломерацій, а до 2050 року, прогнозується, що їх величина збільшиться втричі [7, с. 5].

Потреби у міській мобільності не лише зростають, а й еволюціонують, оскільки змінюються звички жителів міст, види їх подорожей, зростають вимоги щодо якості пересування, його швидкості та прогнозованості, а також щодо захисту навколишнього середовища.

Якщо місто виявиться не готовим до зростання кількості мешканців, кількості транспортних засобів та вимог його мешканців і підприємств щодо мобільності, то його може очікувати як економічний так і екологічний колапс.

Доведений і популярний метод реалізації рішень у сфері міської логістики полягає у адаптації успішного досвіду відповідно до детермінант даного міста. Цей підхід дозволяє уникнути частих помилок, які можуть бути зроблені на етапі планування, підготовки до здійснення, а також в ході реалізації відповідних заходів. Таким чином, для впровадження стратегії сталої міської мобільності в українських містах необхідно вивчати досвід успішних європейських міст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вітчизняних науковців у галузі логістики, транспортних технологій та управління містом свідчить про високу увагу до питань міської логістики. Проте більшість публікацій стосуються лише окремих аспектів розвитку сітілогістики [2; 3], проблем і перспектив розвитку пасажирського транспорту [1], створення логістичних парків [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростання уваги науковців до окремих аспектів міської логістики, ця тематика залишається ще недостатньо дослідженою. Аналіз міської мобільності вітчизняними науковцями не проводився взагалі і, відповідно, стратегій щодо її розвитку немає.

© Вороніна Р.М., 2015

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження і аналіз сучасного стану міської мобільності у світі задля його адаптації в українських містах відповідно до наявних умов. Розкрити можливі стратегії розвитку сталої міської мобільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми міської мобільності є різні у різних країнах, та викликані здебільшого обмеженими ресурсами, поганим плануванням, недостатньою або неякісною інфраструктурою, відсутністю транспортної мережі, та неефективним менеджментом.

За оцінкою міжнародних організацій, проблеми транспортування становлять один із найбільших викликів для функціонування міста і потребують найбільше інвестицій протягом наступних 5-10 років (рис. 1).

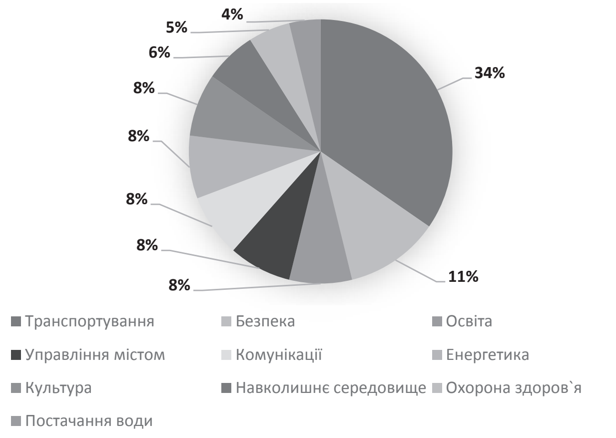


Рис. 1. Сфери, які потребують найбільших інвестицій у містах

Джерело: власна розробка на основі [10]

Міжнародна асоціація громадського транспорту встановила ціль щодо збільшення частки світового ринку громадського транспорту удвічі у 2025 році порівняно з 2005р. [7] Для її досягнення необхідно підвищити привабливість громадського транспорту, його ефективність, впровадити інноваційні рішення у системі міської мобільності.

Для оцінки рівня міської мобільності, ефективності транспортних засобів та інфраструктури використовуються різні показники і індекси. Вони включають в себе показники, пов'язані з умовами проїзної частини (затори, час поїздки, аварії), ефективністю перевезень, величиною викидів транспортних засобів, якістю різних режимів пересування (в тому числі ходьба, їзда на велосипеді і громадському транспорті) і рівня задоволення мешканців та відвідувачів міста.

Наприклад, запропонований консалтинговою компанією Arthur D. Little індекс міської мобільності (Urban Mobility Index) [7], враховує 19 критеріїв щодо рівня розвитку транспортної інфраструктури, частки і привабливості громадського транспорту, велосипедів тощо, а також рівня використання і ефективності транспорту, як наприклад, викиди транспортних засобів, смертельні випадки у дорожньо-транспортних пригодах, час добирання на роботу. За оцінкою індексу міської мобільності 84 найбільших міст світу найкращі позиції займають Гонг-Конг, Стокгольм, Амстердам, Копенгаген, Відень, Сінгапур, Париж, Цюріх, Лондон, Хельсінкі. [7, с. 16] Вони характеризуються інноваційним підходом до розвитку міської мобільності, впроваджуючи розумні транспортні картки, спільне користування транспортними засобами, інфраструктуру, яка враховує потреби мешканців у пересуванні, із зміною транспортних засобів, використанням велосипедів, мультимодальними подорожами. Індекс міської мобільності ключових міст світу зображено на рис. 2. Максимально можливий індекс міської мобільності, що свідчить про досконалу систему, встановлено у 100 балів, проте найбільше значення індексу має Гонг Конг і воно дорівнює 58,2, а середнє значення у світі становить 43,9, що є доволі низьким значенням і свідчить про величезний невикористаний потенціал.

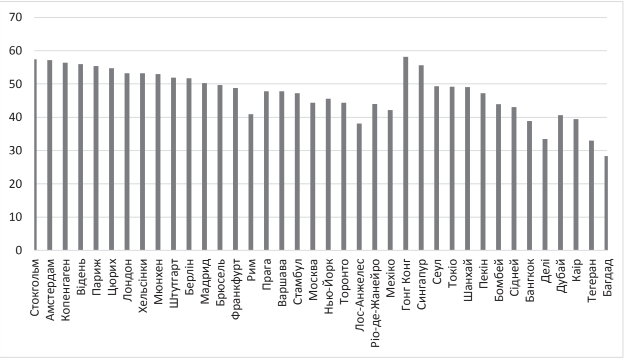


Рис. 2. Індекс міської мобільності ключових міст світу, 2014 р.

Джерело: власна розробка автора на основі [7]

Будучи одним із найбільш густо населених міст світу (7 млн. чол. на території у 1100 км^2), Гонг Конг має найкращу систему міської мобільності, яка розвинута навколо громадського транспорту, який використовується для 64% всіх подорожей.

В свою чергу, у європейських країнах надзвичайно поширеними є велосипеди, на які припадає від 30 до 50% всіх подорожей. Найкращі і найбільші мережі велосипедних доріжок є у Хельсінкі, Стокгольмі, Амстердамі, Копенгагені та Мюнхені. У Амстердамі на трьох мешканців припадає лише один автомобіль, що є значно нижче середнього показника по Західній Європі, і, відповідно, викиди CO^2 у атмосферу теж є нижчими середнього рівня. У Відні, окрім велосипедів, громадський транспорт теж є дуже поширеним – 39% всіх подорожей, на відміну, наприклад, від Амстердама, де така частка є найменшою – лише 8%. Проте автобуси у Відні оснащені двигунами нової генерації, викиди яких на 50% менші за норми EU-5. Копенгаген має найбезпечнішу систему міської мобільності у світі, де на мільйон мешканців припадає лише 4,1 смертельних випадки у ДТП. Тут найменша частка автомобілів у Європі, і використання власних моторизованих транспортних засобів продовжує знижуватись.

Для розвитку міської мобільності важливим є впровадження спільного використання велосипедів (bike sharing) та автомобілів (car sharing), розумна організація мультимодального громадського транспорту.

Варто відзначити індекс сталої міської мобільності (Index of Sustainable Urban Mobility) запропонований Тодом Літманом [8], який є достатньо гнучким і може використовуватись для оцінки мобільності у містах із різними характеристиками. Цей індекс дозволяє оцінювати три виміри мобільності: соціальний, економічний і екологічний.

Якісна оцінка дозволяє сформулювати інтегровану стратегію розвитку сталої міської мобільності.

Сталою вважається така транспортна система, яка:

- забезпечує доступ до основних потреб людей і суспільства в цілому, гарантуючи безпеку людини та екосистеми, а також не обмежуючи можливостей наступних поколінь;

- є доступною і ефективною, надає можливість вибору виду транспорту та забезпечує динамічний економічний розвиток;

- обмежує забруднення навколишнього середовища, мінімізує споживання невідновлюваних ресурсів, обмежує споживання поновлюваних ресурсів до сталого рівня, повторно використовує та переробляє свої компоненти, та мінімізує використання земель, а також забезпечує зниження шуму.

Цілями сталої мобільності є:

- у економічному вимірі: ефективна мобільність, регіональний економічний розвиток, операційна ефективність;

- у соціальному вимірі: соціальна рівність (справедливість), безпека людського життя та здоров'я, доступність, суспільний зв'язок, збереження культурної спадщини;

- у екологічному вимірі: зменшення забруднення навколишнього середовища, зменшення впливу на зміну клімату, зниження шуму, збереження ресурсів, збереження простору, захист біологічного різноманіття.

Нижчезазначені цілі транспортного планування повинні забезпечувати досягнення цілей сталого розвитку:

- Різноманітність транспортної системи. Населення повинно мати можливість обирати різні варіанти своєї подорожі, які є доступними, екологічними, ефективними та зручними.

- Системна інтеграція. Різні компоненти транспортної системи повинні бути добре інтегровані, наприклад вільний і швидкий доступ до транзитних пунктів пішоходів і велосипедистів, можливість зміни транспортного засобу, інтеграція різних видів транспорту та планування землекористування.

- Доступність. Транспортні послуги повинні передбачати доступні можливості, щоб домогосподарства з низьким рівнем доходу витрачали менше 20% свого бюджету на доступ до основних товарів, послуг і видів діяльності.

- Ефективність використання ресурсів (енергії та землі). Необхідно заохочувати енергоефективність та ефективне використання земельних ресурсів.

- Ефективне ціноутворення і встановлення пріоритетів. Оплата за використання доріг, паркування, страхування та ціна на паливо повинна встановлюватись таким чином, щоб стимулювати ефективніші варіанти пересування.

- Операційна ефективність. Транспортні компанії і інші постачальники послуг повинні здійснювати управління таким чином, щоб мінімізувати витрати та максимізувати якість обслуговування.

- Комплексне і всеохоплююче планування. Планування повинно бути вичерпним (враховувати всі важливі цілі, наслідки та можливості), інтегрованим (прийняття рішень повинно координуватись і узгоджуватись між різними секторами, територіями та установами), та всеохоплюючим (всі зацікавлені особи повинні мати можливість приймати у ньому участь).

Процес планування сталого розвитку повинен бути комплексний та інтегрований, враховуючи всі важливі цілі, наслідки і варіанти. Слід починати із визначення мети і цілей (те, що ми в кінцевому підсумку хочемо досягти), які допоможуть визначити цілі планування (шлях до досягнення мети), завдання (конкретизовані, деталізовані), і результати (кінцеві зміни в діяльності та наслідки, як, наприклад, активність подорожей, споживчі витрати, кількість нещасних випадків у ДТП, забруднення навколишнього середовища тощо).

Для впровадження ефективної сталої міської мобільності можна використати такі стратегії залежно від рівня розвитку транспортної системи у містах:

- Реформування системи. Міста у розвинутих країнах із великою кількістю транспортних засобів повинні сформувати політику щодо фундаментального реформування системи мобільності із орієнтацією на громадський транспорт і сталість.

- Об'єднання системи. У містах із розвинутою міською мобільністю, наступним кроком повинно стати об'єднання і повна інтеграція системи міської мобільності у ланцюг пересування, у мультимодальну мобільність, забезпечуючи задоволення клієнта (мешканця або туриста), підвищуючи загальну привабливість громадського транспорту за рахунок розширення послуг і підвищення їх якості.

- Створення ядра сталої мобільності. Міста у країнах, що розвиваються, із недостатньо розвинутою системою мобільності, повинні спочатку встановити ядро сталої мобільності навколо якого розбудовувати саму систему. Вивчаючи досвід розвинутих країн, вони можуть уникнути їхніх помилок, а розвиваючи свою транспортну інфраструктуру і технології, вони мають можливість побудувати ефективну систему сталої міської мобільності.

Проте для побудови ефективної системи міської мобільності необхідно розвивати всі її виміри одночасно, починаючи від визначення потреб і можливостей міста щодо розвитку транспортної інфраструктури і систем мобільності; встановлення стратегії бачення майбутньої системи мобільності із врахуванням позицій державного і приватного сектору, мешканців міста; до розширення пропозиції і послуг мобільності із постачанням рішень щодо мобільності. Рішення повинні підкріплюватись фінансуванням громадського транспорту із залученням інвесторів.

Розвинуті країни намагаються забезпечити саме таку сталу мобільність у своїх містах, яка б відповідала зазначеним критеріям. Європейський союз пропонує вирішення проблем мобільності, які концентруються навколо шести основних напрямів [4]:

1. Підтримка інтегрованої політики, яка передбачає швидке впровадження заходів щодо міської мобільності відповідно до засад сталого розвитку.

2. Забезпечення якості життя мешканців. Цей напрям сприяє доступу до транспорту всіх мешканців, із особливою увагою до людей із обмеженими можливостями. Крім того, передбачено ширший доступ до інформації, пов'язаної із транспортом, впровадження кампанії щодо енергозбереження, сталого розвитку тощо.

3. Підвищення екологічності міського транспорту. Підтримуються проекти і дослідження, які сприяють покращенню екологічності транспортних засобів, залучаються кошти, а також налагоджується активний обмін досвідом.

4. Підвищення фінансування. Оптимізація існуючих джерел фінансування, аналіз потреб в розрізі майбутнього фінансування, та залучення інвестицій до проектів, які забезпечать розвиток сталої міської мобільності.

5. Поширення знань і досвіду. Покращення якості отримання даних і ведення статистики у сфері мобільності, створення моніторингових центрів, участь у міжнародних заходах із обміну інформацією.

6. Оптимізація мобільності у містах. Координація вантажного транспорту та впровадження інтелектуальних транспортних систем, спрямованих на розвиток сталої мобільності.

Існує багато ефективних рішень та бізнес-моделей, які сприяють розвитку міської мобільності, проте лише поодинокі використовуються та повноцінно ін-

тегровані у стратегії розвитку міст. Однією з основних причин відсутності впровадження інновацій та ефективних бізнес-моделей є у стратегію розвитку міст та покращення міської мобільності є несприятливе середовище міського менеджменту. Система управління містом не дозволяє учасникам ринку ефективно конкурувати і впроваджувати бізнес-моделі, які б врівноважили попит і пропозицію. Це одна із найважчих проблем, які перешкоджають розвитку сталої мобільності. Крім того, багато міст не мають чіткого бачення того, як їхня система міської мобільності має виглядати у майбутньому і, відповідно, немає чіткої стратегії щодо її розвитку. Відсутність синергії між окремими ініціативами призводить до неефективної реалізації заходів розвитку мобільності та свідчить про необхідність холістичного підходу.

Серед українських міст варто відзначити кроки Львова на шляху до розвитку міської мобільності, які спрямовані на підвищення використання велосипедів та включають розвиток мережі велодоріжок, а також проект щодо муніципальної мережі прокату велосипедів. Крім того, міська влада впроваджує інформаційні технології, як наприклад, електронні квитки та онлайн відслідковування руху маршрутних автобусів [5].

Висновки з даного дослідження і перспективи. Отже, проблема міської мобільності є дуже серйозною та у майбутньому її важливість буде лише зростати. Таким чином, міському керівництву із залученням фахівців необхідно оцінити рівень мобільності у їхніх містах, сформувати чітке бачення своєї системи міської мобільності, визначити цілі і завдання для її досягнення і впроваджувати ефективні бізнес-моделі, спираючись на досвід розвинутих країн та міст із розвинутою системою міської мобільності. Перспективами даного дослідження є оцінка рівня мобільності українських міст та розробка конкретних рекомендацій щодо їх покращення.

Список літератури:

1. Йонкис А. Применение логистики в сфере оптимизации потоков городского транспорта / А. Йонкис // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 1. – С. 295-300.
2. Марунич В.С. Синергія технологій пасажирських перевезень в інтегрованих транспортних системах / В.С. Марунич, М.Г. Іщенко, В.С. Харута, І.М. Вакарчук // Проблеми транспорту: Збірник наукових праць: Вип. 9. – К.: НТУ, 2012. – С. 90.
3. Мельниченко О.С. Логістика і місто: ефект взаємодії / О.С. Мельниченко, Є.В. Крикавський, Р.Л. Сопільник // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Логістика. – 2008. – № 633. – С. 814-822.
4. Офіційна сторінка Європейської комісії, секція «Транспорт і мобільність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec. europa.eu/dgs/transport/index_en.htm
5. Офіційна сторінка інформаційного порталу «Твоє місто» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tvoemisto.tv
6. Смирнов І.Г. Міська логістика та створення логістичних парків в Україні / Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн.сб. Вып.69. – Киев: Техніка, 2006. – С. 137-143.
7. Arthur D. Little future lab, UITP. The Future of Urban Mobility 2.0. / Arthur D. Little and UITP, 2014.
8. Litman T. Sustainable Transportation Indicators – A Recommended Research Program for Developing Sustainable Transportation Indicators and Data. Presented at 88th Annual Meeting of the Transportation Research Board, Washington, D.C., 2009.
9. Lypez-Lambas M.E.; M.V. Corazza; A. Monzon and A. Musso (2010). Urban Mobility Plans Throughout Europe: a Definitive Challenge Towards Sustainability. Presented at 89th Annual Meeting of the Transportation Research Board, Washington, D.C.
10. Siemens, Bureau of Transport Statistics. «Megacities Challenges Study», Munich, 2007.
11. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights (ST/ESA/SER.A/352). UN, 2014.

Воронина Р.М.
Национальный университет «Львовская политехника»

РАЗВИТИЕ ГОРОДСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ В МИРЕ

Аннотация
Исследовано современное состояние городской мобильности в мире. Проанализированы проблемы и угрозы, которые возникают вследствие плохой мобильности в городах. Освещены основные показатели оценки городской мобильности. Определены цели и задачи устойчивой городской мобильности. Предложено стратегии развития городской мобильности.
Ключевые слова: городская мобильность, устойчивая мобильность, урбанизация, городская логистика, транспортная система.

Voronina R.M.
National University «Lviv Polytechnic»

URBAN MOBILITY DEVELOPMENT IN THE WORLD

Summary
The article aims at the research of the present state of urban mobility in the world. The problems and threats arising from poor mobility in urban areas are analyzed. The basic indices of urban mobility assessment are provided. The purposes and objectives of sustainable urban mobility are determined. Urban mobility strategies are suggested.
Keywords: urban mobility, sustainable mobility, urbanization, urban logistics, transport system.

УДК 338.439.4

ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вудвуд В.В., Шуткевич Т.М.
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті проаналізовано проблеми виробництва харчової промисловості України. Розглянуто виробництво основних видів харчової промислової продукції України та динаміка обсягів виробництва продукції Чернівецької області за 2011-2013 роки. Вказані основні причини негативних тенденцій, що впливають на розвиток виробництва. Також запропоновані шляхи збільшення виходу кінцевої харчової продукції.
Ключові слова: харчова промисловість, виробництво, продукція, тенденція, розвиток.

Постановка проблеми. Збалансований розвиток виробництва харчової промисловості є одним з головних завдань економічної політики любої країни, здійснення якого являється основною умовою задоволення потреб внутрішнього ринку в продовольчих товарах, а також формуванням потужного їх експортного потенціалу. Харчова промисловість України має надзвичайно сприятливі умови для її ефективного розвитку, насамперед це сировинна база та трудова необхідність. Основною проблемою виступає відновлення і прискорений розвиток харчової промисловості, що не аби як впливає на подолання кризових явищ в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем теорії та практики виробництва харчової промисловості займалися такі науковці та дослідники як Ковалевський В. В., Мостенська Т., Пильник Л. М., Якуненко Н. І., Кириченко О. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В статті проаналізовано обсяги виробництва продукції в динаміці харчової промисловості України.

Постановка завдання. Метою статті є визначення проблем розвитку харчової промисловості України та Чернівецької області зокрема.

Результати дослідження. Харчова промисловість – галузь легкої промисловості, сукупність виробництв харчових продуктів у готовому вигляді або у вигляді напівфабрикатів, а також тютюнових виробів, мила і миючих засобів, парфюмерно-косметичної продукції. У системі агропромислового комплексу харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством як провайдером сировини і з торгівлею. Частина харчової промисловості тяжіє до сировинних районів, інша частина – до районів споживання. Якщо для розвинутих країн характерні обидва типи виробництв, то для слаборозвинутих – переважно другий. Україна також відноситься до другого типу виробництва.

У складі харчової промисловості – понад двадцять промисловостей, найважливішими з яких є цукрова, м'ясна, млинарська, круп'яна, виноробна, молокопереробна, консервна та інші.

Виробництво основних видів харчової промислової продукції України за 2011-2013 рр. наведено в табл. 1.

Цукрова промисловість України розміщена переважно у лісостеповій зоні. Її підприємства територіальне тісно пов'язані з бурякосіючими районами. Найбільша концентрація цукрової промисловості – у Вінницькій, Хмельницькій та Тернопільській областях. За даними табл.1 видно, що найбільший обсяг виробництва продукції спостерігається в цукровій промисловості України. Однак, в динаміці відбувається зменшення виробництва цього виду продукції з 4913,0 тис. т у 2011 році до 2526,0 тис. т у 2013 році. Така негативна тенденція пояснюється зменшенням кількості переробних цукрових заводів.

Таблиця 1

Виробництво основних видів харчової промислової продукції України за 2011–2013 роки

Промисловість	2011 рік	2012 рік	2013 рік	Темп росту, у %	
				2012-2011 роки	2013-2012 роки.
Цукрова, тис. т	4913	4286	2526	87,2	58,9
Олійно-масло-жирова, тис. т	3596,7	4186,9	3739,9	116,4	89,3
Млинарсько-круп'яна, тис. т	2952	2970	2909	100,6	97,9
Хлібопекарна, тис. т	1763	1686	1560	95,6	92,5
Молокопереробна, тис. т	1695,2	1734,6	1826	102,3	105,3
М'ясна, тис. т	1342,3	1341,8	1529,8	100	114
Пиво-безалкогольна, млн. дал.	1294,6	1340,7	1282,5	103,6	95,7
Кондитерська, тис. т	948	951	921	100,3	96,8
Макаронна, тис. т	203,6	198,7	202	97,6	101,7
Спиртова й лікеро-горілчана, млн. дал.	45,4	45,3	39,5	99,8	87,2
Виноробна, млн. дал.	3,7	3,3	3,1	89,2	93,9

Масложирова промисловість виробляє та переробляє рослинні жири та пов'язані з ними продукти. Діють масложирокомбінати у Дніпропетровську, Полтаві, Харкові, Одесі, Маріуполі, Запоріжжі, Кіровограді, Пологах.

Олійножирова промисловість – це переробка насіння соняшника, сої, ріпаку, льону з метою виробництва олії, маргарину, мила та інших похідних від насіння та олії продуктів: оліфи, соняшникового та соєвого борошна, харчового білку, мильної пасти, емульсолу, кулінарних жирів тощо. Найбільші підприємства галузі розміщені у Запоріжжі, Одесі, Вінниці, Чернівцях, Слов'янську, Ніжині, Дніпропетровську, Кіровограді, Харкові, Києві, Львові, Донецьку, Ужгороді. Олійно-масложирова промисловість займає друге місце по обсягу виготовленої продукції. Аналізуючи динаміку обсягу виробництва продукції можна помітити стрибкоподібну тенденцію. Так, ви-

© Вудвуд В.В., Шуткевич Т.М., 2015

робництво продукту у 2011 році складає 3596,7 тис. т, у 2012 році – 4186,9 тис. т, а у 2013 році випуск продукції знову знижується до 3739,9 тис. т.

Млинарсько-круп'яна промисловість забезпечує населення борошном та крупами, а відходи виробництва використовуються для виготовлення комбікормів. Найбільші центри: Київ, Харків, Одеса, Миколаїв, Запоріжжя, Львів, Тернопіль. Елеватори великої потужності зосереджені у Херсоні, Миколаєві, Одесі, Маріуполі, Дніпропетровську, Запоріжжі, Кременчуці, Феодосії, Керчі тощо. У 2011 році млинарсько-круп'яна промисловість складає 2952 тис. т, у 2012 році виробництво зростає до 2970 тис. т, а у 2013 році відбувається тенденція зниження виготовлення продукції, що становить 2909 тис. т.

Хлібопекарна промисловість є в усіх містах. Існує проблема забезпечення свіжим хлібом глибинних районів країни. Хлібопекарна промисловість зазнає значного зниження виробництва з року в рік. Так, у 2011році обсяг виробництва продукції становить 1763 тис. т, у 2012 році – 1686 тис. т, а у 2013 році – 1560 тис. т.

Молокопереробна промисловість включає маслоробну, сироварну, молочноконсервну галузі. Найбільші комбінати та заводи розміщені у Києві, Харкові, Дніпропетровську, Одесі, Львові, Запоріжжі, Кременчуці, Первомайську, Лубнах. Молокопереробна промисловість визначається тенденцією зростання, у 2013 році виготовлення молочного продукту складає 1826 тис. т, що поступово збільшується порівняно з 2011 роком на 130,8 тис. т.

М'ясна промисловість забезпечує населення свіжим та мороженим м'ясом, ковбасними виробами та м'ясними напівфабрикатами. У структурі цих продуктів провідне місце займає свинина та яловичина; використовується також м'ясо птиці, баранина. Найбільші м'ясокомбінати розміщені у Києві, Дніпропетровську, Полтаві, Одесі, Харкові, Запоріжжі, Вінниці, Черкасах. У виробництві м'ясної промисловості в динаміці досліджуваних періодів не прослідковується чіткої тенденції. Так в 2012 році обсяг виготовлення м'яса знизився порівняно з 2011 на 0,5 тис. т, а в 2013 році, знов відбулося значне зростання виробництва, що становить 1529,8 тис. т.

Пиво-безалкогольна промисловість – це майже 300 заводів, що виробляють пиво, плодово-ягідні напої, мінеральні води. Найбільші пивзаводи розміщені у Києві, Харкові, Донецьку, Чернігові, Миколаєві, Запоріжжі, Луганську. Потужності з виробництва безалкогольних напоїв розміщені у Києві, Донецьку, Черкасах, Одесі, Полтаві, Харкові, Запоріжжі.

Мінеральна вода розливається на заводах у Миргороді, Києві, Сваляві, Ужгороді, Одесі, Харкові, Саках, Чернігові, Запоріжжі, Чернівцях та ін.

Центри тютюнової промисловості: Київ, Черкаси, Львів, Кременчук, Прилуки, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Кам'янець-Подільський.

За даними Ковалевського В. В. вітчизняна кондитерська промисловість сьогодні дедалі більше зміщується у фазу якісного зростання і цілком готова до конкуренції на європейських ринках. Провідними центрами є Львів («Світоч»), Київ («Рошен»), Тростянець («Крафт Якобз Сушард Україна»), Харків, Вінниця, Житомир, Донецьк («А.В.К»). Більшість підприємств кондитерської промисловості в Україні розвиваються із залученням іноземного капіталу [1, с. 328].

Макаронна промисловість є відносно молодою в харчовій промисловості України. Орієнтується вона здебільшого на споживача. Великими центрами макаронної промисловості є Київ, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Хмельницький.

Виноробна промисловість як сировину використовує виноград, фрукти, ягоди. Найбільшими виробниками різних виноградних вин та коньяків є міста Криму, Одеської, Херсонської, Миколаївської та Закарпатської областей. У Донбасі, Придніпров'ї, деяких обласних центрах лісостепової зони, де багато садів та ягідників, виробляються плодово-ягідні вина. Найменший обсяг виготовлення має виноробна промисловість, крім цього спостерігається тенденція зниження обсягів виробництва з року в рік, так у 2011році виробництво становить 3,7млн. дал., у 2012році – 3,3млн.дал., а у 2013році – 3,1млн. дал.

З інших галузей харчової промисловості поширене спиртове й лікеро-горілчане виробництво. Воно використовує відходи цукрової промисловості, сокового виробництва, а також зерно та картоплю. Спиртові заводи зосереджені у Черкаській, Вінницькій, Кіровоградській, Житомирській, Київській та інших областях.

Розглянути детальніше особливості функціонування харчової промисловості України, можна враховуючи місцевий аспект і досліджуючи розвиток харчової промисловості Чернівецької області, де зайнято більше чверті всіх штатних працівників промисловості, виробляється більше третини загальнообласного обсягу виробництва. До харчової промисловості Чернівецької області відносяться спиртова, безалкогольна, олійно-жирова, м'ясопереробна, маслосироробна, молочна, лікеро-горілчана, хлібобулочна промисловості.

Таблиця 2

Динаміка обсягів виробництва продукції Чернівецької області за 2011-2013 роки

Промисловість	2011 рік	2012 рік	2013 рік	Темп росту, у %	
				2011-2012 роки	2012-2013 роки
Олійно-масложирова, т	50554	59302	46222	117,3	77,9
Млинарсько-круп'яна, т	45257	45293	30821	100,1	68
Хлібопекарна, т	28224	27971	26683	99,1	95,4
М'ясна, т	18040	21714	19298	120,4	88,9
Пиво-безалкогольна, тис. дал.	10861	13329	8933,6	122,7	67
Кондитерська, т	131	100	93	76,3	93

Проаналізувавши табл.2, бачимо, що більшу частину обсягу виробництва харчової промисловості займає виробництво олійно-масложирової промисловості, але темп росту за 2012-2013 рр. – 117,3 зменшився порівняно за 2011-2012 рр. – 77,9, що є негативною стрибкоподібною тенденцією виробництва, яка пояснюється зменшенням штатних працівників.

Найменший обсяг виробництва продукції – в кондитерській промисловості, де у 2011 році виготовлення продукту становить 131 т, у 2012 році – 100 т, а у 2013 році – 93 т. Так, зменшення виробництва являється негативною тенденцією.

До підприємств харчової промисловості, які вносять вагомий внесок в нарощування обсягу виробництва продукції в області відносяться: ВАТ «Чернівцім'ясопромсервіс», ПП «Колос», ВАТ «Роси Буковини», ЗАТ ВКТФ «Буковинка», ДП «М'ясо Буковини» ВАТ «Новоселицький птахокомбінат» [2].

На думку Мостенської основними причинами негативних тенденцій є: зміни обсягу виробництва харчової продукції, недостатність фінансових коштів підприємств, що не дозволяє забезпечити на-

лежне відновлення, реконструкцію і модернізацію необоротних активів та впровадити новітні досягнення науково-технічного прогресу; недостатнє використання потенціалу окремих галузей (цукрова, спиртова, парфумо-косметична, окремі підгалузі місцевої промисловості); скорочення споживчого попиту; недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази; несприятлива кон'юнктура зовнішнього ринку; протекціоністські заходи з боку країн-імпортерів, занепад галузевої науки [3, с. 8-9].

Україна може бути продовольче незалежною по життєво важливих продуктах харчування, для виробництва яких у неї є достатній природно–економічний потенціал. Однак у сучасних умовах, через обмеженість фінансових засобів, можна використати тільки ті фактори зростання виробництва, які не вимагають додаткових інвестицій, зокрема – здійснення інституціональних перетворень, удосконалення фінансово-кредитної системи, оптимальне поєднання ринкових регуляторів, посилення державного впливу на всі сфери діяльності.

Пильник вважає, що у нинішніх умовах для збільшення виходу кінцевої харчової продукції доцільно стимулювати комплексну переробку сировини. Щоб вирішити таку проблему, треба:

1) реструктуризувати підприємства;

2) підвищити ефективність виробництва;

3) розробити паритетний ціновий механізм і запровадити його при закупівлі сировини та реалізації кінцевої продукції;

4) забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних виробів на внутрішньому і зовнішньому ринках [4, с. 11].

Крім того, вважаємо, що для зростання обсягів виробництва харчової продукції, в свою чергу, необхідно:

1) здійснити заходи щодо реконструкції та технічного переозброєння основних засобів та поліпшення на цій основі асортименту і якості продукції;

2) розробити відповідний фінансово-кредитний механізм функціонування підприємств харчової промисловості;

3) створити сприятливі умови для підприємництва, удосконалення взаємовідносин з сільськогосподарськими товаровиробниками та розвитку агропромислової інтеграції.

У процесі реструктуризації підгалузей харчової промисловості доцільно поступово удосконалювати розміщення підприємств для формування спеціалізованих зон виробництва і переробки основних видів сировини.

Проблемою великого соціального і економічного значення є відродження цукробурякового виробництва. Для її розв'язання необхідно перебудувати сировинну і виробничо–технічну бази галузі (за аналогією з тим, як зроблено в ряді європейських країн).

На думку Якуненко Н. І., модернізація і реконструкція діючих підприємств, розвиток нових виробництв повинні здійснюватися за рахунок власних коштів виробників продукції, бюджетних коштів, конкурсного інвестиційного кредитування проектів, довгострокових кредитів комерційних банків, коштів підприємств інших галузей, іноземних інвесторів, лізингового фонду [5, с. 36–37].

Однак, в сучасних умовах господарювання, коли вітчизняним підприємствам не вистачає коштів не тільки на розвиток і модернізацію своїх основних засобів, а й на забезпечення процесу виробництва матеріальними та фінансовими ресурсами, є необхідність в підтримці державою розвитку харчової промисловості. Мова йде не тільки про державне фінансування та надання субсидій, а й створення сприятливих умов, щодо залучення інвестицій та, можливо, зменшення податкового тягаря.

Крім цього, на думку, Кириченко О., щоб реалізувати шляхи розвитку харчової промисловості потрібно створити відповідні умови, основними складовими яких повинні бути прийнятна система платежів, використання комерційних контрактів з належними правовими санкціями, запровадження системи банкрутства та продажу неплатоспроможних підприємств. Обмеженість фінансових ресурсів змушує використовувати такі фактори зростання виробництва без додаткових інвестицій, як інституціональні перетворення, удосконалення фінансово-кредитної системи, поєднання ринкових регуляторів, посилення державного регулювання економіки [6, с. 83].

Висновки та пропозиції. Отже, обсяги виробництва продукції в динаміці харчової промисловості України з року в рік дедалі знижуються, що пояснюється застарілими технологіями виробництва, відсутністю модернізації основних засобів, кризовим станом в економіці країни.

Рівень розвитку інфраструктури суттєво відстає від обсягів виробництва власних сировинних ресурсів для випуску продукції харчування, а також від рівня розвитку аналогічної галузі в економічно розвинених країнах.

Впровадження економічного механізму розвитку харчової промисловості в умовах функціонування ринкової економіки, який поєднує механізми вільного ринку з державним регулюванням, дозволить підвищити ефективність функціонування харчової промисловості в регіоні і сприятиме збільшенню виробництва високоякісної кінцевої продовольчої продукції.

Список літератури:

1. Ковалевський В. В. Розміщення продуктивних сил: [підручник] / В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов та ін. – К.: Знання, КОО, 1998. – 501 с.
2. Чернівецька облдержадміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bucoda.cv.ua/economics/2/3_1.html
3. Мостенська Т. Стан та перспективи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні [Текст] // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – № 1. – С. 8-12.
4. Пильник Л. М. Наукове забезпечення і конкурентоспроможність харчової продукції [Текст] / Л. М. Пильник // Харчова і переробна промисловість. – 2007. – № 5–6. – С. 10–11.
5. Якуненко Н. І. Продовольчий ринок України: проблеми та тенденції розвитку [Текст] / Н. І. Якуненко // Економічні реформи сьогодні. – 2008. – № 13. – С. 32–37.
6. Кириченко О. До проблеми розвитку харчової промисловості [Текст] // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 82-84.

Вудвуд В.В., Шуткевич Т.Н.
Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация
В статье проанализированы проблемы производства пищевой промышленности Украины. Рассмотрено производство основных видов пищевой промышленной продукции Украины и динамика объемов производства продукции Черновицкой области за 2011-2013 годы. Указаны основные причины негативных тенденций, влияющих на развитие производства. Также предложены пути увеличения выхода конечной пищевой продукции.
Ключевые слова: пищевая промышленность, производство, продукция, тенденция, развитие.

Vudvud V.V., Shutkevych T.M.
Chernivtsi Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

FOOD PRODUCTION PROBLEMS OF UKRAINE IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Summary
This paper analyzes the problems of the food industry in Ukraine. Are considered the output of major food industrial products Ukraine and dynamics of production of Chernivtsi region for the years 2011-2013. These main reasons for the negative trends affecting the development of production. Also proposed ways to increase the yield of food.
Keywords: food processing, manufacturing, products, trend, development.

УДК 336.76

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

Герасимова О.Л., Орєхов Ю.О.
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена вирішенню проблеми визначення та усунення кризових явищ в діяльності підприємства. Методика дослідження базувалась на використанні нечітких нейронних мереж з використанням математичного апарату статистики. Розроблено універсальну модель обробки інформації, що дозволяє приймати управлінські рішення з нечіткими правилами. Модель є здатною до «навчання», бо ґрунтується на природному відборі й наслідуванні.
Ключові слова: антикризове управління, банкрутство, інтегральні моделі, економічна діагностика, нейроні мережі, генетичні алгоритми, нечіткі множини.

Постановка проблеми. Кризовий стан більшості підприємств України висуває проблему створення надійного механізму антикризового управління. Такий механізм повинний мати системний характер, спрямований на запобігання або усунення негативних явищ за допомогою розробки і реалізації спеціального програмного комплексу, який повинний мати стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові ускладнення, зберегти і примножити ринкові позиції підприємства. При такому підході мова про банкрутство підприємства йти не може, оскільки налагоджений управлінський механізм усуває виникаючі проблеми до того моменту, поки вони не прийняли незворотній характер. Суть антикризового управління – прискорена і діюча реакція на істотні зміни зовнішнього середовища на основі заздалегідь ретельно розробленої альтернативи варіантів управлінських рішень, що передбачають різні дії в залежності від ситуації. Антикризове управління повинне санкціонувати введення в дію таких управлінських і фінансових механізмів, що дозволяють подолати труднощі з найменшими для підприємства витратами. Реальних успіхів в антикризовому управлінні можливо домогтися використовуючи новаторські методи та підходи, оскільки в кожному конкретному випадку необхідні нестандартні рішення.

Використання нейронних мереж для створення моделей динаміки економічних систем, які дозволяють робити прогнози змін в умовах невизначеності, є перспективною сферою наукових досліджень.

Двадцяте століття завершилося лавиноподібним зростанням обсягу доступних даних, що призвело до збільшення швидкості їх обробки та передачі, а також місткості запам'ятовуючих пристроїв. Чітко видно, що ці явища не лише взаємопов'язані, але й посилюють одне одного.

Найбільш вражаючою властивістю людського інтелекту є здатність приймати правильні рішення в обстановці неповної і нечіткої інформації. Побудова моделей наближених міркувань людини та використання їх в інтелектуальних комп'ютерних

© Герасимова О.Л., Орєхов Ю.О., 2015

системах представляє сьогодні один із найперспективніших напрямів розвитку сучасної обчислювальної техніки.

Нейронні мережі, генетичні алгоритми і нечіткі системи доповнюють класичні експертні системи, які вважаються одним з головних напрямів реалізації штучного інтелекту, а також в деяких випадках виконують функції цих систем шляхом реалізації так званих інтелектуальних обчислювальних систем. Робота має актуальну тематику, оскільки присвячена вирішенню задачі визначення та усунення кризових явищ в роботі підприємства за допомогою створення універсальної системи обробки інформації, що об'єднує нейронні мережі, генетичні алгоритми і нечіткі системи, які дозволяють приймати управлінські рішення з нечіткими правилами, властивими «людському» способу мислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «нейронні мережі» сформувався в середині 50-х років XX століття. Основні результати в цій області пов'язані з іменами У. Маккалоха, Д. Хебба, Ф. Розенблатта, М. Мінського, Дж. Хопфилда. Так, наприклад, У.Маккалох і У. Піттс запропонували модель нейрона і сформулювали основні положення теорії функціонування головного мозку. У свою чергу, Д. Хебб висловив ідеї про характер з'єднань нейронів мозку та їх взаємодію, уперше запропонував правила навчання нейронної мережі.

Серед вітчизняних авторів, працюючих в цьому напрямі, слід зазначити роботи Ю. Зайченка [1]. Монографія цього автора присвячена дослідженням й застосуванню систем з нечіткою логікою і нечітких множин у фінансовій сфері. У ній розглянуті завдання оцінки ризику банкрутства корпорації, а також задача оптимізації інвестиційного портфеля з використанням нечітко-множинного підходу. Проте слід зазначити, що порівняльний аналіз отриманих результатів виконаний з класичним рішенням задачі Марковиця, при цьому автор дещо відійшов від класичних підходів теорії штучних нейронних систем.

Особливий інтерес завжди викликали роботи польських фахівців в області штучних нейронних систем: Р. Тадусевича, Ю. Коробича, Т. Каспшака, Я. Журарди, А. Чихотського, В. Педриша, З. Міхалевича. Неоцінений внесок у розвиток здатних до навчання нейронних систем, ґрунтованих на нечіткій логіці, внесли праці Л. Рутковського і С. Осовського [1, 2]. Крім того, Л. Рутковський є організатором Польського товариства нейронних систем, неодноразово проводив Всепольські конференції з нейронних мереж, які внесли значний вклад у розвиток цього напрямку досліджень. Російські автори В. Круглов, В. Борисов також оперують практичним застосуванням наявних розробок в області штучних нейронних мереж.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на існуючі наукові результати, отримані вказаними й іншими вченими, залишаються невивченими питання визначення стану економічних систем та їх самоорганізації за допомогою нечітких моделей та методів.

Метою статті є створення інтегральної факторної моделі діагностики банкрутства, яка дозволяє якісно визначити фінансово-економічний стан підприємства з використанням здатних до навчання нечітких нейронних мереж (ННМ) та генетичного алгоритму, що дає можливість подальшого поліпшення основних показників діяльності через здатність системи до навчання та самоорганізації.

Виклад основного матеріалу. У роботі в якості підприємств вибірки були розглянуті п'ять підприємств, які було визнано банкрутами, а також одне ефективно працююче підприємство для того, щоб віднести його до 3-го класу некризових підприємств (табл. 1). Для цього використали інформацію електронних джерел: Єдиного державного реєстру судових рішень України та фінансову звітність підприємств Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України.

Таблиця 1

Підприємства вибірки

№ з/п	Підприємство	Дата визнання банкрутом [9]
1	ВАТ «Краснолуцьке автотранспортне підприємство 10969»	03.09.2009
2	ВАТ «Черкаський Будинок торгівлі»	08.06.2010
3	ЗАТ «Поліграфічне підприємство АПП»	28.12.2009
4	ЗАТ «Тютюн Імпекс»	23.06.2009
5	ЗАТ «Діброва»	08.10.2010
6	ВАТ «Інтерпайп нижньодніпровський трубопрокатний завод»	-

Джерело: [9, 10]

Як функція приналежності була взята узагальнена функція Гауса:

$$\mu_A = \exp\left[-\left(\frac{x-c}{\sigma}\right)^{2b}\right], \qquad (1)$$

де c – центр терм-множини, σ – параметр, який відповідає за розмах множини, b – відповідає за кривизну функції.

Для зручності розрахунку значення усіх показників були взяті з коефіцієнтом 100 і точністю 0,01.

Опис використаного в роботі математичного апарату:

Для того, щоб перейти від чітких чисел і понять до понять нечіткої логіки необхідно навчальну вибірку розбити на терм-множини. Після цього ми зможемо оперувати не самими чіткими значеннями чинників, а нечіткими множинами їх значень. Умовно їх можна позначити, як: ***«Низькі значення», «Значення нижчі середніх», «Середні значення», «Значення вище середніх» і «Високі значення»***.

На наступному етапі необхідно сформувати максимально можливу базу правил. Вона являє собою усі можливі комбінації нечітких множин усіх змінних. Виходячи з цього загальна їх кількість складатиме:

$$N = t^m, \qquad (2)$$

де N – загальна кількість правил; t – кількість терм-множин змінних; m – кількість змінних, що входять в модель.

Слід зауважити, що ця формула справедлива для випадку рівної кількості терм-множин усіх змінних.

Далі, маючи загальну максимально можливу сукупність правил, ми перевіряємо на збіги з цією базою навчальну вибірку. У разі збігу поточних значень елементу навчальної вибірки з правилом загальної сукупності ми привласнюємо цьому правилу логічний висновок, який в нашому випадку є класом небезпеки, в загальному випадку він виглядає як нечітка множина результуючого чинника. Після такої перевірки ми отримуємо остаточну базу правил, на основі якої і навчатиметься нечіткий контролер. Схематично її можна представити в наступному вигляді:

якщо $x_1 = A_1$ та $x_2 = B_1$ ... та $x_n = N_1$ то Z_1;
якщо $x_1 = A_2$ та $x_2 = B_2$ ... та $x_n = N_2$ то Z_2;
якщо $x_1 = A_m$ та $x_2 = B_m$ ... та $x_n = N_m$ то Z_m,

де x_i – змінні, що впливають на віднесення підприємства до певного класу; *A, B, N* – лінгвістичні терм-множини; *Z* – клас підприємства.

· Далі починається навчання нечіткого контролера. У нашому випадку навчання проходить за допомогою генетичного алгоритму. Формуються *10* батьківських особин наборів усіх параметрів *(c, b, σ)*. Кожна особина є набором *«0»* і *«1»* – закодовані двійковим кодом значення параметрів. Параметри беруться випадковим чином в межах, заданих користувачем. Формули, обслуговуючі генетичний алгоритм приведені нижче.

Розрахунок довжини коду особини:

$$(b_i - a_i)10^q \le 2^m - 1, \quad (3)$$

де *m* – найменше натуральне число, що задовольняє нерівність, відповідає довжині бінарного коду параметра; b_i, a_i – верхня та нижня границі варіювання параметра відповідно; $1/10^q$ – крок зміни значень параметра в межах границь.

Декодування відбувається за наступною формулою:

$$x_i = a_i + y_i \times (b_i - a_i)/(2^m - 1), \quad (4)$$

де y_i – десятинне значення бінарного коду у рамках; x_i – приведене до стандартного вигляду значення параметра оптимізації.

Після завдання параметрів по черзі проходить апробацію кожна батьківська особина та знаходиться результат (цільова функція), в нашому випадку – кількість вірно класифікованих об'єктів. Потім кожній особині залежно від значення цільової функції, якої вона досягла, привласнюється рівень значущості з інтервалу від 0 до 1, при чому сума рівнів значущості усієї популяції складає 1. Далі за правилом рулетки обираються 10 кращих особин (повтори можливі), тобто спостерігається природний відбір. Правило рулетки можна уявити таким чином: на крузі за порядком починаючи з 0% відмічаємо секторами рівні значущості батьківських особин в % (чим більший рівень, тим більший сектор), далі випадковим чином генерується число від 0 до 100, і в нову популяцію обирається особина, яка займає сектор круга з цим значенням. Після цього випадковим чином обираються точки схрещування особин.

Таким чином, пара батьківських особин міняється частинами коду і формує нову популяцію. Розглянемо приклад схрещування батьківської пари:

1101010010 – 1-а батьківська особина;
1100001000 – 2-а батьківська особина.

Припустимо, що випадковим чином була вибрана точка схрещування і вона дорівнює 6. Це означає, що батьківська пара повинна обмінятися частинами коду починаючи з *6-ої позиції*:

№ з/п	До схрещування	Після схрещування
1	11010*10010*	11010*01000*
2	11000*01000*	11000*10010*

Потім з малою вірогідністю (зазвичай до 10%) відбувається мутація нової популяції (*«0»* міняємо на *«1»* і навпаки). У цій програмі вірогідність мутації прив'язана до позиції елемента коду в особині. Для першого символу коду вона складає 1% і пропорційно зростає зі збільшенням номера позиції, що не викликає глобальної мутації, адже змінивши перший елемент коду, ми міняємо значення параметра як мінімум удвічі. Таким чином, вірогідність мутації початкової частини коду має бути найменшою. Сформувавши новий пул, популяція знову проходить процес навчання, і вже з кращих даних програма обирає оптимальні. Таким чином, в кожній подальшій популяції формуються все більш і більш пристосовані нащадки.

· З досягненням певного значення цільової функції навчання зупиняється, і тоді терм-множини можуть виглядати таким чином (на прикладі заданих в роботі даних (рис. 1)):

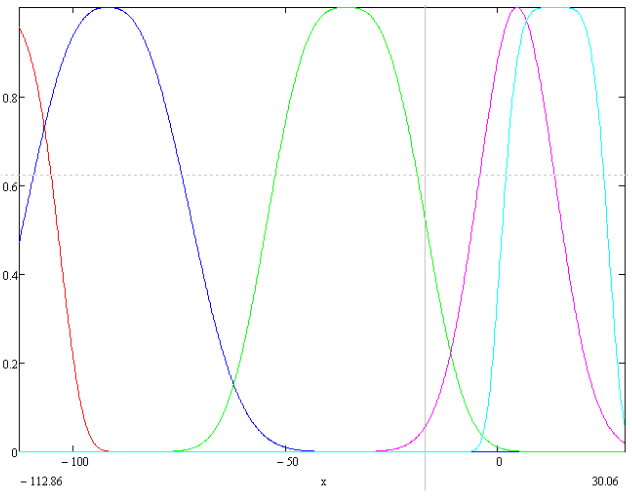


Рис. 1. Розбиття множини значень першого чинника на п'ять нечітких терм-множин (після навчання)

Джерело: [розроблено авторами]

З малюнка видно, що в процесі навчання практично злилися множини *«Значення вище середнього»* і *«Високі значення»*, множина «Низькі значення» поміняла кривизну своєї функції і змістилася вліво в той час, як *«Значення нижче середнього»* частково зайняла її місце. Припускаю, що якби в процесі навчання параметри мали більше свободи, то на малюнку виявилися б 4 повноцінні множини.

Графічне відображення розбиття множин значень другого, третього, четвертого та п'ятого чинників на п'ять нечітких терм-множин після навчання наведено у Додатку А.

Таким чином, в результаті проведеної дослідницької роботи з'явився новий інструмент антикризового управління – навчений нейронний контролер, за допомогою якого можна проводити оцінку міри стійкості підприємства до банкрутства.

· Маючи навчений контролер і базу правил, можна оцінити близькість досліджуваного підприємства до сусідніх класів, тобто знайти найкоротший шлях переходу від одного класу до іншого. Таким чином, ця система може згенерувати рекомендацію у рамках чинників моделі з поліпшення стану досліджуваного об'єкту, шляхом пониження класу його небезпеки.

Згідно запропонованої в роботі моделі, підприємства слід розбивати на три класи небезпеки:

1 клас – підприємство є банкротом;

2 клас – підприємству може загрожувати банкрутство у разі несвоєчасного ухвалення ефективних управлінських рішень;

3 клас – ефективно працююче підприємство, загроза банкрутства відсутня.

У цій моделі важливо розуміти динаміку економічної системи, що дозволяє робити прогнози подальших змін стану підприємства в умовах невизначеності.

Для підприємств, які потрапили в 1 і 2-й клас небезпеки необхідно розробити рекомендації за допомогою навченої моделі. Для 3-го класу розробка таких рекомендацій є необов'язковою.

У якості прикладу надано рекомендації для ЗАТ «Діброва» (табл. 2). За поточний стан було взято дані фінансової звітності за 2 роки до банкрутства.

Таблиця 2

Рекомендації моделі для ЗАТ «Діброва»

Стан	Фактори				
	X1	X2	X3	X4	X5
Поточний	-0,6065	-0,658	-0,0922	0,1979	0,029
Рекомендація	-0,357	-0,526	0,071	-0,676	1,903

Джерело: [розроблено авторами]

Причому слід розуміти рекомендаційні значення як дискретні значення нечітких терм-множин, що безумовно (значення функції приналежності дорівнює 1) належать тій нечіткій множині, яку рекомендує програма.

Рекомендовані нечіткі множини для показників ЗАТ «Діброва» за результатами проведених розрахунків інтегральної моделі діагностики банкрутства виглядатимуть наступним чином (табл. 3):

Таблиця 3

Рекомендовані нечіткі множини для змінних

X1	X2	X3	X4	X5
«Середні значення»	«Середні значення»	«Низькі значення»	«Низькі значення»	«Середні значення»

Джерело: [розроблено авторами]

Розглянемо значення функцій приналежності для параметрів ЗАТ «Діброва» для всіх терм-множин (табл. 4).

Таблиця 4

Отримані значення функції приналежності чинника в залежності від нечіткої множини

Терм-множини факторів	Значення функції приналежності фактора залежно від нечіткої множини				
	X1	X2	X3	X4	X5
«Низькі значення»	0,00	0,00	0,99	0,06	1,00
«Значення нижчі середніх»	0,11	0,00	0,00	0,61	0,00
«Середні значення»	0,21	0,22	0,00	0,00	0,02
«Значення вищі середніх»	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
«Високі значення»	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: [розроблено авторами]

Виходячи з отриманих результатів, необхідно в першу чергу зосередити увагу на 4-му і 5-му чинниках моделі, оскільки тільки у них максимальне значення функції приналежності серед усіх терм-множин не співпадає з рекомендованою терм-множиною. Таким чином, модель пропонує нам визначити значення 4-го чинника у рамках множини *«Низькі значення»*, а 5-го – *«Середні значення»*.

Тобто, якщо б ЗАТ «Діброва» за два роки до банкрутства, використовуючи дані запропонованої моделі, змогло б оптимізувати показники фінансово-господарської діяльності та прийняти відповідні управлінські рішення, то ймовірність банкрутства даного суб'єкта господарювання була б низькою через наявність певного запасу міцності, який захищає підприємство від несподіваних і різких змін зовнішніх чинників (успадкована стійкість).

Висновки. У роботі була розроблена модель антикризового управління підприємством на базі сучасних методів нейронних мереж, генетичних алгоритмів та нечітких множин, яка дозволяє:

по-перше, провести функціональну діагностику ймовірності банкрутства, що дозволяє ідентифікувати фінансовий стан досліджуваного суб'єкта підприємницької діяльності;

по-друге, встановити первісні симптоматичні ознаки можливих небажаних проблем у поточній діяльності підприємства з метою їх своєчасного запобігання;

по-третє, надати конкретні й однозначні рекомендації, які будуть основою для розробки об'єктивних управлінських рішень щодо пошуку та мобілізації резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Дана інтегральна модель разом з розробленим у роботі програмним забезпеченням можуть бути запропоновані суб'єктам підприємницької діяльності та державним установам (насамперед: Агентству з питань запобігання банкрутства підприємств і організацій, Міністерству економіки України, Господарському суду) з метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану, виявлення ознак поточної, критичної чи надкритичної неплатоспроможності та ознак дій щодо приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, а також своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємства.

Список літератури:

1. Зайченко Ю.П. Нечеткие модели и методы в интеллектуальных системах / Ю.П. Зайченко. – К.: Издательский дом «Слово», 2008. – 344 с.
2. Рутковская Д. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы [Д. Рутковская, М. Пилинський, Л. Рутковский]: пер. с польского. – М.: Горячая линия – Телеком, 2006. – 452 с.
3. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / С. Осовский: Пер. с польского. – М.: Горячая линия – Телеком, 2006. – 452 с.
4. Круглов В.В., Борисов В.В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В.В. Круглов, В.В. Борисов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2002. – 382 с.
5. Іванюта С.М. Антикризове управління: Навчальний посібник / С.М. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
6. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
7. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева. – К: КНЕУ, 2007. – 680 с.
8. Верхоглядова Н.І. Економічна діагностика / Н.І. Верхоглядова, О.Л. Герасимова, О.Ю. Щеглова, Д.Л. Левчинський. – Дніпропетровськ: Вид-во «Свідлер», 2011. – 332 с.
9. www.reyestr.court.gov.ua – Єдиний державний реєстр судових рішень України.
10. www.smida.gov.ua – Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України.

Герасимова О.Л., Орехов Ю.А.
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКИХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация
Статья посвящена решению проблемы определения и устранения кризисных явлений в деятельности предприятия. Методика исследования базируется на использовании нечетких нейронных сетей с использованием математического аппарата статистики. Разработана универсальная модель обработки информации, которая позволяет принимать управленческие решения с нечеткими правилами. Модель является способной к «обучению», потому что основывается на естественном отборе и наследовании.
Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, интегральные модели, экономическая диагностика, нейронные сети, генетические алгоритмы, нечеткие множества.

Gerasimova O.L., Orehov Y.A.
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

IMPROVEMENT OF DIAGNOSIS CRISIS STATE ENTERPRISES WITH USE OF FUZZY NEURAL NETWORKS

Summary
The article is devoted to the tasks of identifying and addressing the crisis in the business. Research technique based on the use of fuzzy neural networks and mathematical apparatus statistics. The universal model of information processing, it allows you to make management decisions with fuzzy rules. The model is capable of «learning» because it is based on natural selection and genetic inheritance.
Keywords: crisis management, bankruptcy, integrated model, economic diagnostics, neural networks, genetic algorithms, fuzzy sets.

УДК 330.322

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Голдобин Д.О.
Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

В статье исследована экономическая сущность инвестиционного потенциала предприятия. Систематизированы взгляды и подходы ученых к данной трактовке. Сделан вывод о многоаспектности инвестиционного потенциала. Рассмотрено существование четырех подходов к выявлению сущности данной категории: отраслевой, ресурсный, результативный, комплексный.
Ключевые слова: предприятие, инвестиции, инвестиционный потенциал, подходы.

Актуальность. Для того чтобы перевести экономику Украины в качественно новое с точки зрения технологий состояние, обеспечить конкурентоспособность и гибкость отечественному производству необходимы значительные инвестиции. Для отечественной экономики создание благоприятного инвестиционного климата, повышение реальной инвестиционной емкости хозяйствующих субъектов и их инвестиционной привлекательности – важнейшие условия выхода на путь устойчивого экономического роста.

Постановка проблемы в общем виде. Трансформация социально-экономических и государственных основ развития Украины обусловила необходимость пересмотра и переосмысления понятийного аппарата экономической науки, в особенности ее инвестиционной проблематики. Отсутствие единого понимания терминологии, применяемой для характеристики инвестиционного процесса, зачастую приводит к отождествлению некоторых понятий и противоречивости методологических подходов, усложняет выбор методического инструментария для их исследования. Одним из основных элементов успешного ведения хозяйственной деятельности является внедрение инвестиционной деятельности. Появляется необходимость в определении инвестиционного потенциала отдельного предприятия, которая дает возможность привлечь необходимые для дальнейшего развития и модернизации ресурсы, а также реализовать стратегические направления собственной деятельности.

Анализ исследований и публикаций. Фундаментальные исследования инвестиционной деятельности были проведены Дж. М. Кейнсом, К. Р. Макконеллом, С. Л. Брю, по мнению которых инвестиции и накопление капитала являются важнейшим

© Голдобин Д.О., 2015

фактором экономического развития. Теоретический и практический интерес по рассматриваемой проблеме представляют работы таких зарубежных авторов, как В. Беренс, Ю. Бригхем, Р. Холт, Э. Хелферт, В. Хорн, исследовавших основы инвестиционного менеджмента. Вопросами изучения инвестиционный деятельности занимались отечественные ученые, такие как В. Геец, И. З. Должанский, Н. С. Краснокутская, Т. О. Загорная, К. П. Покатаева, М. М. Туриянская, Л. О. Воровский, О. О. Удалых, С. Ю. Шевченко, И. П. Нечитайло, Д. М. Стеченко. Исследование различных аспектов инвестирования нашло отражение в трудах российских ученых: Л. И. Абалкина, Ю. В. Богатина, В. Н. Богачева, П. Л. Виленского, В. Л. Лившица, В. В. Новожилова, Т. С. Хачатурова и других.

Под воздействием их взглядов формировались современные теории экономического роста, концепции и стратегии инвестирования на макро- и микроуровне российской экономики с учетом ее национальной специфики.

Проблемами анализа категории «инвестиционный потенциал», его места и роли в хозяйственной деятельности предприятия освещены в трудах отечественных ученых. Данную проблему исследовали И. Бережная, А. Бандура, Д. Стеченко, О. Удалых, С. В. Иванов, Т. Ю. Кучерук, П. И. Мирошниченко, И. М. Мягких, И. П. Нечитайло и другие.

Несмотря на множество работ, посвященных сущности категории «инвестиционный потенциал», само понятие не имеет однозначной трактовки, отсутствует комплексное изучение его сущности и структуры как социально-экономического феномена, существующая информация зачастую носит отрывочный и противоречивый характер и не имеет однозначной интерпретации. Очевидно, что неоднозначность в понимании сущности и структуры инвестиционного потенциала в значительной мере затрудняет выработку конкретных практических рекомендаций по его формированию и эффективному использованию в целях стимулирования инновационной активности как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне национальной экономики.

Цель исследования – на основе критического анализа различных трактовок экономической сущности «инвестиционного потенциала» систематизировать взгляды и подходы ученых к данной трактовке.

Изложение основного материала. Необходимость осуществления структурной перестройки отечественной экономической системы, которая проявляется в формировании новых и разрушении старых производственных связей, диверсификации деятельности предприятий, являются предпосылкой определения потенциально возможных и перспективных направлений дальнейшего развития и усовершенствования национальной экономики. Необходимость обновления и воспроизведения основного капитала предприятия на всех стадиях его деятельности определяется стремлением постоянного повышения существующих экономических показателей и развития хозяйственной системы как таковой. Разработка стратегии дальнейшего развития невозможна без определения ресурсной составляющей потенциала, который формируется за счет как экономических, так и социальных категорий.

Рыночные условия хозяйствования требуют от современных предприятий постоянно находиться на конкурентном уровне, разрабатывая эффективные стратегии развития. Их реализация требует аккумуляции имеющихся ресурсов, возможностей их привлечения, а также рациональное использование таких ресурсов является актуальным в реалиях сегодняшних дней. Ключевую роль в этом процессе, занимает основательная оценка инвестиционного потенциала предприятия, которая позволяет выявить собственные возможности для достижения целей и объем необходимых внешних инвестиций. Поэтому задача формирования единого подхода к определению и оценке инвестиционного потенциала предприятия является важным, и первым шагом в его решении стоит правильное понимание сущности данного понятия.

Определим условно, что инвестиционный потенциал – это инвестиции и потенциал предприятия. Под инвестициями, как правило, понимают вложение временно свободных имущественных и интеллектуальных ценностей на определённый период времени в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли или достижения социального и экологического эффекта. Принимая во внимание составляющие дефиниции «инвестиционный потенциал» попытаемся исследовать его экономическую сущность и дать определение.

К определению понятия потенциал существуют разнообразные подходы. С точки зрения одних авторов потенциал – это ресурсы, которыми реально располагает предприятие. Другие же исследователи, базируются либо на учете отдачи используемых ресурсов вне зависимости от их вида, либо с позиций оценки экономических результатов текущей и будущей хозяйственной деятельности.

Сущность категории «потенциал предприятия» можно определить, как «совокупность ресурсов предприятия и возможностей их преобразования для достижения целей. В ходе исследования потенциала предприятия, эту экономическую категорию приравнивали к производственному потенциалу, ресурсному обеспечению и т.п. Однако в условиях развития рыночных отношений потенциал предприятия выступил в новом толковании: он рассматривается как возможности предприятия использовать имеющиеся или скрытые ресурсы для достижения поставленных целей. Авторы О. Б. Гирина, В. В. Степанов выделяют в развитии современных представлений о потенциале три направления [6]:

– совокупность необходимых для функционирования или развития системы различных видов ресурсов;

– система материальных и трудовых факторов (условий, составляющих), обеспечивающих достижение цели производства;

– способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задачи.

Также, в современной экономической науке существуют различные подходы к пониманию и понятия инвестиционных ресурсов и их структуры. Однако, несмотря на существующие различия в трактовке данного термина, почти все ученые относят к инвестиционным ресурсам любые виды ценностей (финансовые, материальные, нематериальные, трудовые, интеллектуальные, информационные, инновационные, организационные и др.) или их комбинацию, которые могут быть использованы в инвестиционной деятельности с целью получения прибыли или иного конечного результата.

Сидорова Ю. Ю. утверждает, что инвестиционные ресурсы являются частью финансовых ресурсов, которые используются при инвестиционной деятельности. Т.е. на приобретение других видов инвестиционных ресурсов (природных, трудовых, капитальных и др.) нужно тратить те или иные финансовые средства [20].

Вышеперечисленный анализ составляющих дефиниции, приводит к выводу о том, что это понятие

является достаточно дискуссионным, исследования различных аспектов которого проводится многими учеными (табл. 1).

Впервые термин «инвестиционный потенциал» появился в экономической литературе в начале 1980-х гг., но в это время не предпринимались попытки раскрытия его экономического содержания [25]. Теоретический и практический интерес к его изучению более явно проявился во второй половине 1990-х гг., когда экономика стран СНГ переживала этап сложных преобразований. В работах Т. С. Хачатурова, В. П. Красовского проводилась аналогия между инвестиционным потенциалом и комплексом фондосоздающих отраслей, в состав которого, помимо строительной индустрии, осуществляющей строительные работы и монтаж оборудования, входят также «производство машин и оборудования для новых, расширяемых и реконструируемых предприятий и производство конструкционных материалов и строительных машин, используемых в капитальном строительстве» [25]. Такой подход к трактовке содержания категории «инвестиционный потенциал» был назван отраслевым.

Одним из первых работ, где были обозначены возможные подходы к определению категории «инвестиционный потенциал», стали работы В. В. Бочарова [4]. Основной посылкой в его работе является то, что инвестиционная деятельность осуществляется в рыночном хозяйстве, на рынке инвестиций, определяющим компонентом которого является со-

Таблица 1

Трактовки понятия «инвестиционный потенциал»

Автор, источник	Определение
Ф.С. Тумусов [22]	Инвестиционный потенциал – это совокупность потенциальных инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного потенциала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала.
А.М. Марголин, А.Я. Быстряков [15]	Инвестиционный потенциал – совокупность ресурсов, относящихся к инвестиционным по критерию возможности их вклада в уставной капитал фирмы, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможности превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение потребностей воспроизводства капитала.
Т.Г. Глушкова [7]	Инвестиционный потенциал – совокупность возможностей и имеющихся ресурсов для инвестирования, которые складываются под воздействием системы факторов и условий для инвестирования, реализуются через формирование инвестиционных потоков.
Ю.А. Дорошенко [9]	Инвестиционный потенциал – это суммарный доход, который может быть получен в течение определенного времени функционирования инвестиционных ресурсов.
А.В. Бандура, Ф.И. Шахманов [1]	Инвестиционный потенциал – определенным образом упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов, с помощью которых можно достичь эффекта синергизма при их использовании.
Е.С. Губанова [8]	Инвестиционный потенциал региона – как способность инвестиционной системы реализовать возможности, содержащиеся в ее инвестиционных ресурсах в целях достижения положительного максимального результата функционирования региональной экономической системы.
И. Ю. Бережная [3]	Соответствующим образом организованная динамическая, взаимосвязанная совокупность инвестиционных ресурсов собственно предприятия и инвестиционных ресурсов, привлеченных извне, находящихся в его распоряжении и могут быть при определенных условиях задействованы в инвестиционной деятельности для достижения стратегических и тактических целей предприятия в будущем, учитывая при этом состояние и характеристики макроэкономической среды, в котором непосредственно функционирует предприятие.
С.В. Иванов [10]	Совокупность ресурсов, факторов и условий для инвестирования.
Г.Н. Кадырова [11]	Та часть имеющегося у субъекта имущества (в денежной и иных формах), которая может быть направлена на инвестиционные цели без ущерба для удовлетворения текущих потребностей в долгосрочной перспективе.
Г.Ю. Кучерук [14]	Организованная совокупность внутренних и внешних возможностей, которые создают условия для развития и реализации стратегических и тактических целей предприятия в сфере инвестиционной деятельности; совокупность необходимых ресурсов и возможностей для осуществления инвестиционной деятельности и достижения целей развития предприятия.
И.М. Мягких [17]	Показывает возможности формирования и восстановления основных фондов с целью обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности продукции и услуг.
У.П. Нечитайло [18]	Способность достичь желаемого результата через реализацию и управление инвестиционными возможностями, содержащиеся в инвестиционных ресурсах.
Н.И. Климова [12]	Инвестиционный потенциал – это способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП, реализуемая посредством вовлечения имеющихся в рамках территории инвестиционных факторов экономического роста.
О.А. Беляков [2]	Инвестиционный потенциал – это объем инвестиций в развитие предприятия, который может быть сформирован за счет собственных и заемных средств, исходя из наличия и специфики экономических ресурсов, текущей и перспективной кредитоспособности, уровня социально-экономического развития региона.
Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко [13]	Инвестиционный потенциал страны, региона, муниципалитета, предприятия – способность субъекта эффективно использовать инвестиции при реализации инвестиционного проекта (проектов).

впадение, равновесие между спросом на инвестиционные ресурсы и их предложением. Анализируя структуру инвестиционного спроса, В. В. Бочаров выделяет два вида спроса: потенциальный спрос и конкретный спрос – реальное предложение капитала и на этой основе делает вывод, что потенциальный спрос возникает при отсутствии намерения субъекта хозяйствования при имеющемся доходе (прибыли) направить его на цели накопления. Называя его формальным, В. В. Бочаров дает ему определение инвестиционного потенциала – источника для будущего инвестирования. Второй же вид инвестиционного спроса автор характеризует как конкретную реализацию намерений субъектов инвестиционной деятельности на рынке инвестиционных товаров в форме предложения капитала. Подход В. В. Бочарова был уточнен Ф. С. Тумусовым, где им сформулировано следующее определение данной категории: «Инвестиционный потенциал – это совокупность потенциальных инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного потенциала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала» [22].

После критического анализа данного определения А. Марголиным и А. Быстряковым авторы уточняют понятие «инвестиционный потенциал» и дают ему следующее определение: инвестиционный потенциал – совокупность ресурсов, относящихся к инвестиционным по критерию возможности их вклада в уставной капитал фирмы, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможности превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение потребностей воспроизводства капитала [15]. Основу указанных подходов к определению инвестиционного потенциала составляют инвестиционные ресурсы (ресурсный подход).

В работе Т.Г. Глушковой при определении инвестиционного потенциала на основе ресурсного подхода под ним понимается «совокупность возможностей и имеющихся ресурсов для инвестирования, которые складываются под воздействием системы факторов и условий для инвестирования, реализуются через формирование инвестиционных потоков» [7]. В исследовании Ю. А. Дорошенко дается следующее определение категории «инвестиционный потенциал»: это суммарный доход, который может быть получен в течение определенного времени функционирования инвестиционных ресурсов [9]. Особенностью данного подхода к определению инвестиционного потенциала выступает попытка учесть результат от использования ресурсов.

Особо следует отметить фундаментальное исследование инвестиционного потенциала Н. И. Климовой [12]. Автором предложена теоретическая конструкция, основанная на результативном подходе, что позволило следующим образом определить содержание категории: «Инвестиционный потенциал – это способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП, реализуемая посредством вовлечения имеющихся в рамках территории инвестиционных факторов экономического роста».

О. А. Беляков дает следующее определение понятию «инвестиционный потенциал предприятия»: это объем инвестиций в развитие предприятия, который может быть сформирован за счет собственных и заемных средств, исходя из наличия и специфики экономических ресурсов, текущей и перспективной кредитоспособности, уровня социально-экономического развития региона» [2], где автор выявил, что одним из факторов, влияющих на формирование и реализацию инвестиционного потенциала предприятия, является его текущая и перспективная кредитоспособность. Ю. А. Корчагин, И. П. Маличенко, являясь сторонниками результативного подхода к сущности категории «инвестиционный потенциал», дают следующее определение этому понятию: «Инвестиционный потенциал страны, региона, муниципалитета, предприятия» – способность субъекта эффективно использовать инвестиции при реализации инвестиционного проекта (проектов) [13].

М. М Туриянская отмечает, что инвестиционный потенциал предприятия – это совокупность накопленных в результате хозяйственной деятельности собственных ресурсов, которые могут быть использованы для инвестиций без нарушения текущей работы [23]. И. З. Должанский и Т. О. Загорная допускают, что именно совокупность инвестиционных возможностей предприятия, использование которых направлено на достижение целей его инвестиционной стратегии и есть инвестиционным потенциалом [24].

По определению О. Л. Ворсовского, инвестиционный потенциал предприятия – это совокупность организованных в определенных социально-экономических формах ресурсов, которые находятся во взаимосвязи, которые могут при определенных действующих внутренних и внешних факторов инвестиционной среды быть направлены на достижение стратегических целей инвестиционной деятельности предприятия [5].

Термин «инвестиционный потенциал» также используется в отношении стран, регионов, отраслей, компаний, банков и других хозяйственных единиц. Инвестиционный потенциал страны, И. П. Нечитайло трактует как сумму двух составляющих: национального богатства, что накоплено обществом на момент оценки потенциала, и валового продукта текущего периода, а именно, той его части, которая направляется на сбережения [18]. П. И. Мирошниченко отмечает, что инвестиционный потенциал региона рассматривается как совокупность инвестиционных ресурсов субъектов хозяйственной деятельности, которые формируют комплексную базу воспроизводства хозяйственной социальной сферы жизнедеятельности региона на инновационной основе с целью обеспечения устойчивого экономического роста [16]. По определению Л. Д. Ревуцкого, инвестиционный потенциал региона характеризует его возможности по осуществлению инвестиционной деятельности с целью достижения устойчивого экономического развития [19].

В современной экономической литературе отсутствует однозначная трактовка понятия «инвестиционный потенциал предприятия» (табл. 1).

Тем не менее большинство авторов определяют инвестиционный потенциал как совокупность инвестиционных ресурсов. Так, по мнению И. Ю. Бережной, инвестиционный потенциал предприятия следует рассматривать как соответствующим образом организованную динамическую, взаимосвязанную совокупность инвестиционных ресурсов собственно предприятия и инвестиционных ресурсов, привлеченных извне, находящихся в его распоряжении и могут быть при определенных условиях задействованы в инвестиционной деятельности для достиже-

ния стратегических и тактических целей предприятия с учетом характеристик внешней среды [3]. Есть инвестиционный потенциал определяет совокупную способность предприятия осуществлять инвестиционную деятельность, а эффективность этой деятельности детерминируется уровнем и объемом использования этого потенциала.

Разнообразие определения сущности категории «инвестиционный потенциал предприятия» объясняется тем, что разные исследователи определяли данную категорию, в соответствии с отдельными аспектами изучения его реализации и формирования. Проанализировав вышеприведенные определения дефиниций «инвестиционный потенциал», можно выделить четыре подхода к его пониманию. Первый базируется на понимании данного вида потенциала как ресурсной совокупности, второй (результативны) как возможности использования ресурсов, третий отраслевой, четвертый (комплексный) как совокупности ресурсов и результатов.

Обобщение научных подходов к определению инвестиционного потенциала предприятия позволяет сформулировать его как комплекс структурированных собственных и привлеченных инвестиционных ресурсов предприятия в сочетании с возможностями, средствами и условиями их привлечения и использования в инвестиционной деятельности предприятия с целью стабильного развития и максимизации прибыли.

Вывод. Проведённые исследования показали, что проблема определения сущности инвестиционного потенциала, является важной, многоаспектной и нуждается в дальнейшем исследовании. Полученные в ходе исследования результаты являются основой для более полной характеристики инвестиционного потенциала как объекта управления и, таким образом, будут способствовать выработке конкретных научно-практических рекомендаций по его формированию и эффективному использованию. Систематизировав взгляды ученых на категорию «инвестиционный потенциал», можно сделать вывод о существовании трех основных подходов к выявлению сущности данной категории: отраслевой подход, ресурсный подход и результативный подход. Следует также отметить наличие попыток объединить ресурсный и результативный подходы к толкованию категории «инвестиционный потенциал» (комплексный подход).

Список литературы:

1. Бандура А. В., Шахманов Ф. И. Проблемы организации эффективной инвестиционной деятельности корпорации в регионе / А. В. Бандура, Ф. И. Шахманов. – М., 1999.
2. Беляков О. А. Статистическое исследование инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта: Дисс. канд. экон. наук. – Новосибирск, 2004.
3. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І. Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 253-258.
4. Бочаров В., Попова Р. Финансово-кредитный механизм регулирования инвестиционной деятельности предприятия. – СПб, 1993.
5. Ворсовський О. Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств / О. Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8-11.
6. Гирина О. Б. Моделирование структуры инвестиционного потенциала предприятия / О. Б. Гирина, В. В. Степанов // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2011. – № 34. – С. 199–221.
7. Глушкова Т. Г. Инвестиционный потенциал региона: некоторые подходы к анализу // Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста: Тез. докл. науч.-практ. конф. Ч. 1. – Екатеринбург, 1998. – 73 с.
8. Губанова Е. С. Инвестиционная деятельность в регионе. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2002. – 137 с.
9. Дорошенко Ю. А. Оценка и механизм управления экономическим потенциалом территории: Дисс. докт. экон. наук. – Белгород, 1998.
10. Іванов С. В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу / С. В. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – 2004. – Випуск 95. – С. 98-104.
11. Кадырова Г. Н. Инвестиционный потенциал: некоторые актуальные проблемы исследования / Г. Н. Кадырова // Страховое дело. – 2008. – № 11. – С. 4-10.
12. Климова Н. И. Инвестиционный потенциал региона. – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1999. – 276 с.
13. Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции: теория и практика: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 453 с.
14. Кучерук Г. Ю. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Г. Ю. Кучерук, О. М. Вовк // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 3. – С. 11-15.
15. Марголин А. М., Быстряков А. Я. Методы государственного регулирования процесса преодоления инвестиционного кризиса в реальном секторе экономики. – Челябинск: Южно-Уральское книж. изд-во, 1998.
16. Мірошниченко П. І. Активізація використання інвестиційного потенціалу регіону: автореф. дис. к-та екон. наук: 08.00.05 / Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2007. – 20 с.
17. Мягких І. М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 136-142.
18. Нечитайло І. П. Аналіз сучасних підходів до визначення інвестиційного потенціалу регіону / І. П. Нечитайло // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2010. – № 24. – С. 13-19.
19. Ревуцкий Л. Д. Инвестиционный капитал и инвестиционный потенциал предприятия / Л. Д. Ревуцкий // Аудиторские ведомости. – 2010. – № 9. – С. 90-95.
20. Сидорова Ю. Ю. К вопросу об оценке инвестиционного потенциала предприятия / Ю. Ю. Сидорова // Экономический журнал. – 2008. – № 2(12).
21. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку: навч. посібник. [для студ. вищ. навч. закл.] / Стеченко Д. М. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.
22. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999. – 272 с.
23. Туріянська М. М. Інвестиційні джерела: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. –317 с.
24. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник / [Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О., Герасименко І. М., Рацупкіна В. М.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006 – 362 с.
25. Хачатуров Т. С., Красовский В. П. Инвестиционный потенциал и его использование // Вестн. Академии Наук СССР Сер. экон. – 1981. – № 10. – С. 67-76.

Голдобін Д.О.
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Анотація
У статті досліджена економічна сутність інвестиційного потенціалу підприємства. Систематизовані погляди і підходи вчених до даного трактування. Зроблений висновок щодо багатоаспектності інвестиційного потенціалу. Розглянуто існування чотирьох підходів до виявлення сутності даної категорії: галузевий, ресурсний, результативний, комплексний.
Ключові слова: підприємство, інвестиції, инвестиційний потенціал, підходи.

Goldobin D.O.
Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

RESEARCH THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE INVESTMENT POTENTIAL

Summary
The paper studies the economic substance of the investment potential of the enterprise. The views and approaches of scientists to this definition are systematized. It is concluded that there are many aspects of the investment potential. Existence of four approaches to the identification of the nature of this category are viewed: industrial, resource, efficient and integrated.
Keywords: enterprise, investments, investment potential, approaches.

УДК 005.93:004.738.5

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Голіонко Н.Г.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Досліджено теоретичні питання трансформації складових системи управління підприємством в умовах використання технологій електронного бізнесу; обґрунтовано необхідність оновлення системи управління підприємством задля підвищення його конкурентоспроможності; визначено та описано методологію формування принципів перебудови системи управління підприємства.
Ключові слова: управління підприємством, складові системи управління, електронний бізнес, трансформація системи управління, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ).

Постановка проблеми. Електронне ведення бізнесу (*е*-бізнес) останнім часом перетворюється на глобальне явище, як у концептуальному відношенні, так і за своєю реалізацією. Вплив *е*-бізнесу, як виду діяльності громадян та юридичних осіб, спрямованого на отримання прибутків, що базується на використані ІКТ і мережі Інтернет з метою створення додаткової вартості, на світову економіку посилюється. За прогнозами спеціалістів вказаної сфери найбільше зростатиме обсяг *е*-бізнесу у моделях B2B та B2C. Подібна ситуація формується і в Україні, за підсумками 2014 р. обсяг продажів *е*-комерції у B2C перевищив 2 млрд. дол., кількість B2B-порталів впевнено зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням використання IT та інформаційних систем у комерційній діяльності підприємства та розвитку *е*-бізнесу, присвячені праці А. Берези, В. Бикова, Д. Еймора, Б. Гейтса, Є. Грабовського, М. Делла, М. Желени, Л. Капінус, М. Кастельса, Л. Климченя, І. Козак, Д. Козьє, С. Лазарєвої, Н. Меджибовської, Г. Мінса, С. Парінова, В. Плескач, К. Пейтела, А. Пушкаря, Д. Сігела, А. Чернікова, А. Чухна, О. Шевчука та інших. Проте, незважаючи на значну увагу вчених до проблематики використання IT і технологій електронного бізнесу в підприємницькій діяльності, залишаються недостатньо дослідженими методологічні аспекти оцінювання його впливу на систему управління підприємством, підходи до трансформації підприємства в умовах *е*-бізнесу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Керівники підприємств вважають *е*-бізнес перспективним, що підтверджує зростання кількості електронних угод та підприємств на ринку *е*-комерції. Проте перехід до електронного ведення бізнесу потребує процесу адаптації, розробки відповідної стратегії переходу, перетворень внутрішніх бізнес-процесів і зовнішніх зв'язків з партнерами, постачальниками, клієнтами підприємства. Попередньо підготовлена реорганізація бізнес-системи підприємства, її організаційна трансформація, сприятиме отриманню кращих результатів при використанні технологій *е*-бізнесу на підприємстві.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є обґрунтування необхідності та визначення трансформаційних змін у системі управління підприємством в умовах використання технологій *е*-бізнесу.

© Голіонко Н.Г., 2015

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства, тобто перехід системи у новий стан (внаслідок незворотних, спрямованих, закономірних змін техніки, технології, організації праці та управління), є наслідком процесу трансформації, що зумовлено змінами в організаційній структурі та бізнес-процесах підприємства. Розуміючи «трансформацію» як процес перетворення однієї системи на іншу, обумовлений низкою причин, який супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших, та послабленням одних типів, форм, структур і посиленням інших, зазначимо, що причиною трансформацій сучасних підприємств є потужний технологічний розвиток суспільства, ринків, товарів (послуг), в результаті якого формується нове інформаційно-технологічне середовище господарювання підприємств [1].

Відповідно екзогенні зміни викликають перетворення в ендогенних складових підприємства: стратегії, структурі, системі управління, бізнес-моделі, принципах діяльності, критеріях ефективності підприємства тощо.

Досліджуючи трансформаційні перетворення системи управління закордонних підприємств науковці наголошують на поступовій відмові від існуючої філософії бізнесу, тенденцій розвитку, які втрачають актуальність, та створенні структур для контролю бізнесу в умовах постійних і непередбачуваних змін.

Слід зазначити, що причинами переходу до *е*-бізнесу можуть бути різні фактори: доступ на глобальні ринки, нарощування обсягів продажів, розширення асортименту продукції, зниження витрат, налагоджування постійного контакту з клієнтами, персоналізація обслуговування споживачів, можливість управління підприємством з будь-якого місця, постійний оперативний доступ до інформації про ринки, конкурентів та споживачів, можливості посилення конкурентної позиції тощо.

Аналіз перелічених факторів, а також розміру і сфери діяльності підприємства, оцінка його споживачів, партнерів, конкурентів дозволять визначити доцільність переходу до електронного ведення бізнесу.

Питання перетворень в організаціях з метою підвищення їх ефективності досліджуються в межах нової управлінської парадигми, у центрі уваги якої підвищення адаптивності діяльності економічних систем у мінливому зовнішньому середовищі. Тому оновлена система управління підприємством має сприяти формуванню його стратегічних активів, забезпечувати підвищення продуктивності праці і збільшення частки ринку, стимулювати зростання конкурентоспроможності підприємства. А сучасне управління від реактивного (управління наслідками) типу має тяжіти до проактивного (управління причинами) управління, найбільш ефективного в динамічних умовах, побудованого на передбаченні, упередженні загострення проблем, і заснованого на максимально повній інформації (рис. 1).

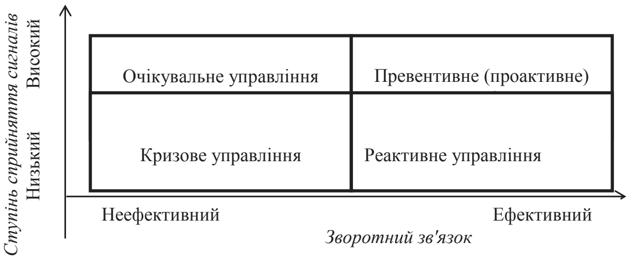


Рис. 1. Типи управління підприємством

Джерело: складено автором за 4

Проактивне управління реалізує можливість розпізнавання слабких сигналів динамічного середовища, а управлінські рішення мають бути спрямовані на використання новостворюваних можливостей для підприємства. Істотний внесок у розвиток теоретичних положень щодо адаптації підприємств до змінних умов господарювання внесли науковці, дослідження яких стосувались розвитку підприємств з позицій ситуаційного підходу, а саме, Г. Мінцберг, Б. Альстренд, І. Ансофф, А. Чандлер, інші [2,3,4]. Автори наголошують на існуванні тісної залежності між характером зовнішніх зв'язків і поведінкою фірми, з одного боку, та її внутрішньої організації – з іншого. Найбільшої актуальності на-

Таблиця 1

Трансформація складових системи управління в електронному бізнесі

Елементи підсистеми управління	Сутність трансформації
Методологія управління (закони, принципи, методи, функції, технологія управління)	Перехід до концепції клієнт орієнтованого управління. Поєднання принципів стратегічного управління та мережевого управління (К. Келлі). Управління «на кінчиках пальців». Бізнес-система розглядається як сукупність взаємопов'язаних розподілених проектів. Розширення і диференціація функцій управління в зв'язку з диверсифікацією, віртуалізацією та глобалізацією виробництва. Зміна стратегічних пріоритетів з перевагою на гнучкість, посилення програмно-цільового управління, реорганізація підрозділів та взаємодій, посилення інтеграції
Процес управління (система комунікацій, розробка і реалізація управлінських рішень, інформаційне забезпечення)	Автоматизація процесів управління (планування, організації і контролю) за попередньо виділеними центрами відповідальності. Забезпечення організаційно-інформаційного, фінансово-економічного та соціально-комунікаційного механізму управління. Акцент на управління нематеріальними активами
Структура управління (функціональні структури, потоки інформації, документообіг, поведінкова система, система навчання персоналу)	Перехід до гнучкої, горизонтальної організаційної структури управління через скорочення «щаблів влади», перегрупування підрозділів, створення підрозділів стратегічного управління та розвитку електронного бізнесу. Формування ефективної системи мотивації та навчання персоналу
Техніка і технологія управління (мережі зв'язку, інформаційні та комунікаційні системи, системи документообігу)	Створення загального інформаційного середовища управління підприємством на основі комплексної інтегрованої інформаційної системи (ERP, MRP, EPM, модуль е-комерції), яка включатиме внутрішні та зовнішні комунікації та зв'язки з постачальниками, клієнтами, партнерами підприємства

Джерело: складено автором за 6, 7, 8

бувають дослідження, які відображають зміни умов функціонування організацій, що викликано орієнтацією на новітні технології, панування стратегічного підходу в управлінні, що є основними причинами перебудови системи управління підприємства.

У загальному розумінні «система управління» являє собою механізм, який забезпечує процес управління. А систему управління підприємством визначають як сукупність структурних елементів підприємства, зв'язків та відносин між ними, що забезпечує реалізацію встановлених цілей з урахуванням змін у зовнішньому середовищі [5]. З позицій системного підходу, який покладено в основу формування системи управління підприємством, вона має чотири підсистеми: методологія управління, процес управління, структура управління та техніка управління. Кожна з підсистем, у свою чергу, має набір елементів. Системний підхід акцентує увагу на тісноті взаємозв'язаності елементів, що утворюють цілісну інтегровану систему і передбачає дослідження характеристик та елементів системи управління не ізольовано, а на підставі сукупності їхніх зв'язків та відносин із зовнішнім середовищем, цілями, виробничо-технічною базою, персоналом підприємства. В умовах розвитку електронного ведення бізнесу трансформації підлягатимуть, як елементи системи, зв'язки між ними, так і загалом система управління підприємством (табл. 1).

У запропонованій табл.1 наведено трансформаційні зміни, що відбуваються в процесі переходу до *e*-бізнесу в підсистемах управління підприємством. Відповідно модифікуються і ускладнюються також функції та принципи управлінської діяльності, які потребують свого вивчення і врахування при прийнятті управлінських рішень на підприємстві. В сучасних умовах функції управління – планування, організація, мотивація, контроль – набувають ознак розширення та диференціації, що пов'язано з диверсифікацією та глобалізацією виробництва.

Визначаючи принципи управління як правила та норми управлінської діяльності, відповідно до яких створюється, функціонує і розвивається система управління підприємством, зазначимо, що в сучасних умовах формування принципів побудови (перебудови) системи управління здійснюється за визначеною нами методологією, положення якої наступні:

- оцінювання середовища, у якому працює підприємство;
- визначення місії підприємства, його цілей і завдань;
- виділення «ключових компетенцій» підприємства (зокрема управлінських), які формують його потенціал і здатність до ведення конкурентної боротьби в інформаційних умовах господарювання;
- формування принципів, які мають стати основою оновленої системи управління;
- доведення принципів управління до всього персоналу;
- постійне вдосконалення та оновлення принципів управління відповідно до вимог часу, що пов'язано з обов'язковою ідентифікацією змін у певних конкурентних перевагах і відстежуванням причин цих змін.

Відповідно до першого положення методології, загальний стан зовнішнього середовища (або сукупності неконтрольованих факторів) можна визначити за допомогою таких груп чинників, як: стан економіки та ринків, діяльність уряду, структурні та науково-технічні тенденції, природно-екологічна складова, ресурсне забезпечення, демографічні тенденції, соціально-культурна складова тощо (PEST – аналіз). Виходячи з положень ієрархічної концепції середовища підприємства, крім зовнішнього, слід також оцінювати *проміжне* (сукупність факторів, що формують довгострокову прибутковість підприємства, на які воно в змозі впливати через встановлення ефективних комунікацій) та *внутрішнє* середовище. Дослідження всіх складових концепції, як відомо, охоплює стратегічний аналіз, метою якого є змістовний та формальний опис об'єкта дослідження, виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямків його розвитку. Результатом стратегічного аналізу стане системна модель підприємства та його оточення, а дані аналізу об'єкта управління – це база для визначення концепції розвитку підприємства та способів управління ним.

Наступні два положення методології стосуються дослідження внутрішнього середовища підприємства – сукупності факторів, що формують його довгострокову прибутковість та перебувають під безпосереднім контролем власників, керівників та персоналу підприємства – аналіз яких з позицій системного підходу тлумачить його (внутрішнє середовище) як виробничий потенціал. Встановлення цілей – є результатом стратегічного аналізу та прогнозування тенденцій розвитку середовища підприємства. Цілі для підприємства визначаються в межах концепції «бачення» або «місії» – якісної генеральної мети задля якої існує підприємство у ринковій соціально-орієнтованій економіці. Цілі підприємства відображають концепцію його розвитку та основні напрями його ділової активності, а за допомогою конкретних показників, що характеризують цілі, виконується вимога їх вимірюваності та ступінь досяжності. В сучасних умовах увага приділяється досягненню поряд з фінансовими і не фінансових показників: вартість для клієнта (задоволення клієнта тощо), вартість для персоналу (комбінація продуктивності і зростання винагород, імідж підприємства, зацікавленість роботою тощо), вартість для партнерів (задоволення постачальників, ін.).

Метою виділення «ключових компетенцій» (ключових факторів успіху) підприємства, які визначають як унікальну комбінацію наявного виробничого потенціалу з нагромадженим у минулому досвідом його використання і сформованим іміджем, що сприяють виготовленню конкурентоспроможної продукції, є визначення конкурентних переваг підприємства. Їх формування виходячи з основних положень концепції ланцюга вартості М. Портера повинно передбачати вирішення триєдиного завдання: оптимізацію виконання базисних функцій; ефективну міжфункціональну координацію; погодження з діями зовнішніх чинників [9].

Традиційно компетенції підприємства поділяють на три групи: економічні, управлінські та психологічні. Компетенції, від рівня яких залежать поточна і перспективна достатність конкурентних переваг підприємства, називають управлінськими. Професійна управлінська компетентність розглядається сучасниками як вміння використовувати на практиці сучасні організаційно-управлінські принципи і методи; застосовувати власні повноваження у вирішенні питань, відповідальність за виконання рішень; уміти чітко поставити ціль і завдання; об'єктивно аналізувати й оцінювати результати; вміння здійснювати контроль; вміння орієнтуватися в інформаційному просторі, критично осмислювати й використовувати різноманітну інформацію; мати творчий підхід до справи та лідерські якості, такі як: відповідальність, обов'язковість, цілеспрямованість, ініціативність, самостійність, дисциплінованість, здібність приймати правильні рішення в умовах невизначеності, вміння підтримувати свій авторитет. Вагомість управлінських компетенцій

у загальній ефективності підприємства в сучасних умовах істотно зростає.

Формування нових принципів управління, відбувається відповідно до змін зовнішнього середовища та адаптації внутрішніх процесів підприємства до таких змін. Сутність нових принципів управління зводиться до такого:

1) використання замість традиційної постановки цілей більш прогресивної системи управління за цілями, яка сприяє підвищенню продуктивності праці співробітників та організації в цілому;

2) застосування концепції узагальненого управління якістю як конкурентної переваги підприємства;

3) здатність сучасних менеджерів коректно оцінювати зовнішнє середовище за допомогою основних методів планування: спостереження, прогнозування і еталонного тестування;

4) «командний ланцюжок» втрачає своє значення внаслідок стрімкого розвитку ІКТ і сильної тенденції до делегування повноважень;

5) відносини не керівників з підлеглими, а рівноправних працівників;

6) можливість у кожного співробітника мати доступ до будь-якої інформації та знань будь-якого співробітника підприємства;

7) ефективне функціонування команд, які працюють або над визначеним проектом, або з визначеним замовником, або класом клієнтів;

8) низький ступінь формалізації на підприємствах має наслідком більшу свободу вибору методів виконання робіт;

9) розподіл винагород на індивідуальній основі і виходячи з показників ефективності;

10) підтримка цілісності підприємства завдяки створенню мережі команд;

11) здійснення робіт у режимі реального часу, що передбачає паралельність робіт та їх ітеративно-комунікаційну організацію;

12) створення техніко-організаційних умов для формування «віртуальних» робочих груп, члени яких можуть перебувати в різних географічних регіонах.

Ефективна реалізація перелічених принципів управління неможлива без впровадження сучасних ІКТ управління, що здатні представляти та відображати інформацію для різних рівнів управління, сприяти швидкому прийняттю управлінських рішень. Застосування ІКТ та інформаційних систем (ІС) викликає на підприємстві багато в тому числі і організаційних змін: скорочення чисельності працівників і рівнів управління, оновлення критеріїв ефективності, якісне покращення відносин між клієнтами і постачальниками, осучаснення принципів і методів управління підприємством тощо.

Важливою умовою методології сучасного управління є доведення нових принципів управління до персоналу підприємства. Успішність трансформації системи управління підприємством залежить від створення умов і застосування спеціальних методів її проведення. Передусім, відданості співробітників у здійсненні реформ, підтримці інновацій на всіх етапах створення продукції, перебудові бізнес-процесів компанії. Одночасно, критичній оцінці підлягає визначення ролей менеджерів, їх повноважень, системи оціночних показників, відносин з постачальниками і клієнтами тощо. Задоволення чотирьох умов, визначених практичним досвідом співробітників компанії McKinsey гарантує позитивний результат від перетворень [10]. Умови наступні:

1) одночасне поєднання під час перетворень бурхливої активності співробітників зі спокоєм і розсудливістю;

2) сприяння подоланню порогу упевненості всіма співробітниками компанії шляхом отримання ними відповідей на три запитання: навіщо і чому саме зараз потрібні перетворення; яка мета і як в результаті трансформується компанія; що конкретно отримає від перетворень кожен співробітник;

3) отримання співробітниками прямого конкретного досвіду на основі власної практики, оскільки керівники не в змозі передати їм наявний в них досвід за допомогою самих лише промов, документів та відеофільмів;

4) дотримання балансу між контролем добре змодельованого процесу перетворень і його дублюванням в разі виникнення непередбачуваних ситуацій.

Доведені до співробітників сформовані принципи управління підприємством не мають бути застиглими догмами. Відповідно до процесного підходу задля досягнення цілей підприємства та підвищення ефективності управління необхідно постійно вдосконалювати та оновлювати робочі процеси відповідно до вимог часу, що пов'язано з обов'язковою ідентифікацією змін у певних конкурентних перевагах і відстежуванням причин цих змін.

Висновки та пропозиції. Функціонування сучасних підприємств характеризується постійною адаптацією до змін зовнішнього середовища шляхом здійснення внутрішньо організаційних трансформацій, причому ефективність перетворень співвідносна можливостям управління такими трансформаціями. Тому управління підприємством в сучасних динамічних умовах є, по суті, управлінням організаційними трансформаціями, здійснення яких в умовах електронного бізнесу набуває нових можливостей, що досліджуватимуться нами у подальших наукових пошуках.

Список літератури:

1. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: энциклопедический словар / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с. – С. 298.
2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альтрэнд, Д. Лэмпел / пер. с англ., под. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 186 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
5. Малин В. С. Исследование систем управления / В. С. Малин, В. И. Мухин. – М.: ГУВЭЦ, 2002. – 400 с.
6. Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – С. 18.
7. Кнорринг В. И. Основы искусства управления: Уч. пособие / В. И. Кнорринг. – М.: Дело, 2003. – С. 9.
8. Мильнер Б. Управление современной компанией: ученик / под ред. Б. Мильнера, Ф.Лииса. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 564.
9. Баранов А. Электронный бизнес – нужен ли он Украине? / А. Баранов // Internet UA. – 2003. – № 12. – С. 16-23.
10. Расиел И. ИнструментыMcKinsey: Лучшая практика решения бизнес-проблем / И. Расиел, П. Фрига; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М .: Манн, Иванов и Фербер, – 2007. – 224 с.

Голионко Н.Г.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Аннотация
Исследованы теоретические вопросы трансформации составляющих системы управления предприятием в условиях использования технологий электронного бизнеса; обоснована необходимость обновления системы управления предприятием с целью повышения его конкурентоспособности; определена и описана методология формирования принципов перестройки системы управления предприятием.
Ключевые слова: управление предприятием, составляющие системы управления, электронный бизнес, трансформация системы управления, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Golionko N.G.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

TRANSFORMATION OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN E-BUSINESS

Summary
Examines the theoretical question of transformation of enterprise management system in the conditions of use of e-business; reasonably need to upgrade enterprise management system in order to enhance its competitiveness; defines and describes the methodology of formation of the principles of restructuring enterprise management system.
Keywords: enterprise management, parts management systems, e-business, transformation systems, information and communication technologies (ICT).

УДК 336.2

ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ПЕНСІЇ В УКРАЇНІ

Грановська І.В.
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

В статті розглянуто мінімальну пенсію, як основну державну соціальну гарантію для непрацюючого населення. Досліджено співвідношення мінімальної та середньої пенсії з прожитковим мінімумом та мінімальною заробітною платою. Виявлено, що 90% пенсіонерів в Україні є бідними, діюча пенсійна система не забезпечує важливого зв'язку між зусиллями і винагородою, податки на пенсійне страхування високі, а пенсійні виплати неадекватно малі. Проаналізовано зарубіжний досвід формування пенсійної системи в розвинутих країнах. Запропоновано шляхи вдосконалення існуючої системи пенсійного захисту населення.
Ключові слова: мінімальна пенсія, соціальна гарантія, соціальний стандарт, мінімальна заробітна плата, пенсійне страхування, бюджет, Пенсійний фонд України.

Постановка проблеми. В умовах економічної інтеграції, коли основна увага приділяється розбудові ринковим відносинам та переходу на міжнародні стандарти функціонування економічних суб'єктів, особливо важливою є проблема формування ефективної пенсійної системи. Метою реформування пенсійної системи є забезпечення належного рівня життя людей похилого віку на засадах соціальної справедливості, гармонізації відносин між поколіннями та сприяння економічному зростанню. Пенсійна реформа має здійснюватися на системних засадах, перевірених досвідом інших країн та адаптованих до українських умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з реформуванням пенсійної системи порушені як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями та висвітлені в роботах Б. Надточія, Б. Зайчука, Г. Лапушняк, Д. Полозенко, М. Вінера, Г. Мак Таггарта та інших. Однак ці питання потребують подальшого дослідження в зв'язку з великою кількістю невирішених проблем та необхідністю створення ефективної системи пенсійного забезпечення в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні серед великого кола проблем, які існують в пенсійній системі, можна виділити дві найважливіші. По-перше, вона не спроможна забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів, по-друге, навіть з урахуванням нинішнього злиденного рівня пенсій вона є непосильним тягарем для державного бюджету, за рахунок якого покривається дефіцит бюджету Пенсійного фонду. Саме тому, накопичувальну складову пенсійної системи можна дійсно вважати реформаторським кроком. Вважаємо оптимальним варіантом встановити певні законодавчі обмеження стосовно управління цими коштами. Так, наприклад, перших три роки еталонний портфель здійснення інвестицій міг би бути таким: 40% – в облігації, 20% – депозити державних банків, 40% – у реальний сектор української економіки, в акції елітних українських підприємств. Також із метою створення конкурентного середовища на ринку пенсійних послуг, водночас із впровадженням накопичувального фонду, доцільно було б дозволити відібраним за спеціальними кри-

© Грановська І.В., 2015

теріями недержавним пенсійним фондам конкурувати за кошти громадян, які свідомо обрали б такі недержавні пенсійні фонди для управління своїми страховими внесками.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення проблем, які існують в пенсійній системі України та запропонувати шляхи їх вирішення, враховуючи досвід розвинутих країн.

Виклад основного матеріалу. Основною державною соціальною гарантією для непрацюючого населення є мінімальна пенсія за віком, що встановлена в розмірі 894 грн. (станом на 2013р.), що дорівнює прожитковому мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Пенсіонери є найменш захищеною категорією населення. За даними статистики кожний сьомий пенсіонер отримує пенсію у розмірі прожиткового мінімуму або нижче. Варто сказати, що 90% пенсіонерів в Україні є бідними, діюча пенсійна система не забезпечує важливого зв'язку між зусиллями і винагородою, податки на пенсійне страхування високі, а пенсійні виплати неадекватно малі.

Таблиця 1

Динаміка мінімальної пенсії, середньої пенсії та прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність в Україні у 2003-2013 рр. [3]

Роки	Мінімальна пенсія, грн.	Середня пенсія, грн.	Прожитковий мінімум, грн.	Співвідношення МП до ПМ, %
2003	50,00	136,6	268,00	18,66
2004	92,45	182,2	284,70	32,47
2005	332,00	316,2	332,00	100,00
2006	350,00	406,8	350,00	100,00
2007	380,00	478,4	380,00	100,00
2008	470,00	776,0	470,00	100,00
2009	573,00	934,3	573,00	100,00
2010	695,00	1032,6	695,00	100,00
2011	750,00	1151,9	750,00	100,00
2012	822,00	1253,3	822,00	100,00
2013	894,00	1470,7	894,00	100,00

Співвідношення мінімального розміру пенсії за віком та прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, поступово зростало. Якщо у 2001 році воно становило майже 34%, у 2003 році – 51%, то у 2005 році – вже досягло та протягом 2006 – 2009 років підвищилось до 110%, а у наступні роки воно знову становило 100%.

Таким чином, встановлення мінімальної пенсії за віком на рівні прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, відбулось у 2005 році, раніше та більш стрімко, ніж досягнення мінімальною заробітною платою прожиткового мінімуму для працездатних осіб. При цьому її розмір перевищував розмір мінімальної заробітної плати, що становив тільки понад 66% прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Безумовно така ситуація для країни є невиправданою та економічно необґрунтованою, оскільки заробітна плата є первинним доходом і основним джерелом наповнення державного бюджету, бюджету Пенсійного фонду та інших фондів соціального страхування.

Про необхідність проведення пенсійної реформи почали говорити ще 12 років назад, однак тільки зараз це стало одним із основних завдань Уряду. Очевидно, що зростаюча кількість проблем, яка накопичилась у сфері пенсійного забезпечення, потребує посильної уваги керівництва країни та негайного їх вирішення.

Основними негативними чинниками пенсійного забезпечення в Україні є, на нашу думку низький рівень офіційних зарплат, відсутність соціальної справедливості як щодо пенсій чоловіків та жінок (середній розмір у чоловіків 1327 грн., а у жінок 872 грн.), так і пенсій, що призначаються за окремими законами, загрозливі демографічні тенденції, а також відсутність системних дій влади в плані проведення реформ у сфері соціального захисту населення.

Сьогодні найбільш загрозливою демографічною проблемою є постійне збільшення частки людей старшого віку (65 років і понад), яка вже переважає частку дітей (0 – 14 років) на 0,8%. Частка населення пенсійного віку у 1966 році становила 15,9%, а станом на 01.01.2011 р. збільшилась більш як у 1,5 рази і сягає 29,3%.

Ще однією проблемою для України є співвідношення пенсіонерів до працездатних людей. Так, якщо в Австрії цей показник становить 39,5%, у Бельгії – 34,7%, Іспанії – 32%, Казахстані – 19%, Франції – 39,9%, Росії – 52,6%, то в Україні – 68% [6]. За цього, частка пенсійних видатків у ВВП країни у 2010 р. становила 16,3%. Також варто зауважити, що пенсійний фонд постійно отримує трансферти від Уряду в розмірі 7% ВВП. Це абсолютно неприпустимо, оскільки ці кошти спрямовуються з державного бюджету, замість того щоб фінансувати інші важливі сектори, особливо соціальної сфери.

Сьогодні в Україні також має місце невідповідність підвищення державних соціальних гарантій сучасним економічним реаліям. Так коефіцієнт зростання середнього розміру пенсій в окремі періоди перевищував темп приросту заробітної плати. Пік такого перевищення припав на 2005 р. – на 36,8 відсоткового пункту.

Таблиця 2

Співвідношення темпів зростання номінальної заробітної плати та пенсій у 2003-2012 рр., % [3]

Роки	Темпи зростання до попереднього року		Відхилення (+; -) темпів зростання пенсій від темпів зростання з\п
	Номінальної заробітної плати	Середнього розміру пенсій	
2003	122,8	111,5	-11,3
2004	127,5	142,9	+15,4
2005	136,7	173,5	+36,8
2006	129,2	128,7	-0,5
2007	129,7	117,6	-12,1
2008	133,7	157,1	+23,4
2009	105,5	119,6	+14,1
2010	120,0	111,2	-8,8
2011	117,6	109,0	-8,6
2012	114,9	110,5	-4,4

Такі дії органів влади призвели до розбалансування взаємозалежності між головними показниками рівня життя населення України, що своєю чергою спричинило виникнення дефіциту коштів Пенсійного фонду України. Так, у 2005 р. дефіцит коштів Пенсійного фонду України становив 16,3 млрд. грн., у 2008 р. 4,7 млрд. грн., а його бюджетом на 2009 р. було передбачено дефіцит коштів у сумі 13,1 млрд. грн. Фактичний розмір дефіциту Пенсійного фонду у 2009 р. становив 31,1 млрд. грн., а у 2010 р. – 34,4 млрд. грн [5]. Окрім того, за рахунок

Державного бюджету країни щорічно фінансується виплата пенсійного забезпечення військовослужбовців, виплата пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, а також виплата пенсійного забезпечення працівників, зайнятих повний робочий день на підземних роботах, та членів їх сімей.

Таким чином, близько чверті всіх пенсійних виплат проводиться за рахунок кошті Державного бюджету України. Все це свідчить про неефективність проведення державної політики доходів, яка є складовою державної соціальної політики.

Сьогодні науковці, які займаються вивченням проблем пенсійної системи висувають дві претензії. По-перше, вона не спроможна забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів, по-друге, навіть з урахуванням нинішнього злиденного рівня пенсій вона є непосильним тягарем для державного бюджету, за рахунок якого покривається дефіцит бюджету Пенсійного фонду. Іншими словами, на потреби пенсіонерів відволікаються кошти, що признааються на інші суспільні потреби: освіту, науку, армію тощо [2].

Загальноприйнятим показником рівня пенсій є коефіцієнт заміщення, тобто відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати. Відповідно до норм Міжнародної організації праці, він має становити не менше 55%. За останні декілька років цей коефіцієнт в Україні загалом збільшувався і досяг у 2008 р. 43%, а у 2008 р. та 2013 р. досягнув максимального значення 49%.

Таблиця 3

Співвідношення середньомісячного розміру пенсій та середньомісячної заробітної плати у 2003-2013 рр. [3]

Роки	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного працівника, грн.	Середньомісячний розмір пенсії в розрахунку на одного пенсіонера, грн.	Коефіцієнт заміщення, %
2003	462,0	136,6	29,6
2004	590,0	182,2	30,9
2005	806,0	316,2	39,2
2006	1041,0	406,8	39,1
2007	1351,0	478,4	35,4
2008	1806,0	776,0	43,0
2009	1906,0	934,3	49,0
2010	2239,0	1032,6	46,1
2011	2633,0	1151,9	43,7
2012	2752,0	1253,3	45,5
2013	3000,0	1470,7	49,0

В таких країнах як: Італії та Іспанії він становить 90%, Швеції та Німеччині – 65%, Франції, Японії, США – 50%. Іншими словами, Україна має хоч і менший, але цілком порівнянний показник [1]. Вважаємо, що навіть, якщо б коефіцієнт заміщення в Україні становив 100%, це б не дало реальних підстав для суттєвого підвищення добробуту пересічного пенсіонера. Причина – у рівні оплати праці, яка в Україні є набагато нижчою, аніж в інших країнах. Так, у 2010 р. середньомісячний її показник становив 280 дол. США, тоді як у Росії – 535 дол. США, Латвії – 1025 дол. США, у Польщі – 1100 дол. США.

Варіант, запропонований Програмою економічних реформ України на 2010 -2014 рр. (підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років поступово по півроку щорічно в 2012 – 2021 рр.), з фінансового боку є найменш ефективним з усіх обговорюваних в експертному середовищі. При його реалізації зниження дефіциту бюджету Пенсійного фонду навіть у розпал реформи не перевищить 20% його розміру [2].

Проте, на нашу думку, підвищення пенсійного віку без вирішення проблем зайнятості населення, не дасть очікуваних результатів, оскільки багато працюючих змушені будуть продовжувати працювати, а їх робочі місця, відповідно, будуть вивільнені пізніше.

Зазначимо, що пропозиції щодо підвищення пенсійного віку звучать не тільки в Україні, але й у інших країнах. Так, наприклад, Уряд Греції оголосив про радикальну пенсійну реформу, характерною рисою якої є «збільшення фактичного пенсійного віку в середньому на два роки до 63 років через скасування всіх стимулів для дострокового виходу на пенсію та зрівняння пенсійного віку чоловіків і жінок» [4].

З метою допомогти системі соціального забезпечення впоратися з проблемою старіння населення в Іспанії схвалено план поступового підвищення пенсійного віку від 65 до 67 р., починаючи з 2013 р. У Фінляндії стратегія Уряду полягає у тому, щоб за 12 років, починаючи з 2011 р., підвищити визначений законом пенсійний вік до 65 років.

Досить цікавим, на нашу думку, є досвід Франції, яка поступово, починаючи з 2009 р., запровадила «автоматичний вік виходу на пенсію», який з 2010 р. є обов'язковим для всього приватного сектора. Так, роботодавці приватного сектору Франції не мають права з 1 січня 2011 р. «відправляти на пенсію» своїх працівників у віці 65 років, що раніше було автоматичним віком виходу на пенсію, оскільки його підвищено до 70 років. Однак необхідно зауважити, що попри встановлення автоматичного віку виходу на пенсію мінімальний пенсійний вік, необхідний для отримання повної пенсії залишається на рівні 60 років за умови, що працівник сплачував внески протягом 40,5 років.

Окрім планів підвищити пенсійний вік для жінок, уряд висловлює пропозиції щодо не включення до трудового стажу жінки час, коли вона перебуватиме у декретній відпустці [4], що на нашу думку, є абсурдним за умов посилення несприятливих демографічних тенденцій. У підсумку це призведе до того, що жінки, які народжують, будуть працювати більше, аніж ті, які цього не роблять.

Викликають обурення і пропозиції про підвищення тривалості страхового стажу для інвалідів у віці понад 32 роки з 5 до 15 років, оскільки в Україні так і до цього часу не виконуються закони щодо прав інвалідів про створення необхідних умов для їх праці. Тому здобути потрібний їм стаж – 5 років є достатньо складно, зважаючи на те, що держава так і не спромоглася забезпечити доступність праці для інваліда на рівні здорової людини.

Що стосується накопичувальної складової пенсійної системи, то її впровадження справді можна вважати реформаторським кроком. Так само, як і солідарна, накопичувальна система є обов'язковою, тобто внески до неї роблять не на добровільних, а на обов'язкових засадах. Проте є принципова відмінність. Солідарна система не передбачає грошових накопичень на індивідуальному рахунку. Водночас Урядом постійно відкладається впровадження обов'язкової накопичувальної системи. Необхідно зауважити, що робота із запровадження сплати пенсійних внесків до накопичувального фонду була розпочата ще у 2003 р., проте через безсистемність, локальність, іноді непередбачуваність державної соціальної політики успішно провалена.

Незважаючи на зрозумілість і прозорість накопичувальної пенсійної системи, вона все ж має свої особливості, які зумовлені тим, що працівник сплачує внески впродовж усієї своєї трудової діяльності, не маючи можливості вилучити їх до настання пенсійного віку. Перша з них – необхідність найжорсткішого контролю над забезпеченням ефективного управління, який повинна забезпечити держава. Друга – необхідність управління накопиченими коштами впродовж тривалого періоду часу, оскільки навіть за умови абсолютної, стовідсоткової чесності посадових осіб будь-які інвестиції можуть наразитися на ризики. Тому процеси управління пенсійними накопиченнями мають бути побудовані в такий спосіб, щоб зводити ризики до мінімуму й забезпечити вкладення коштів у диверсифіковані фінансові інструменти.

Вважаємо оптимальним варіантом встановити певні законодавчі обмеження стосовно управління цими коштами. Так, наприклад, перших три роки еталонний портфель здійснення інвестицій міг би бути таким: 40% – в облігації, 20% – депозити державних банків, 40% – у реальний сектор української економіки, в акції елітних українських підприємств. Також із метою створення конкурентного середовища на ринку пенсійних послуг, водночас із впровадженням накопичувального фонду, доцільно було б дозволити відібраним за спеціальними критеріями недержавним пенсійним фондам конкурувати за кошти громадян, які свідомо обрали б такі недержавні пенсійні фонди для управління своїми страховими внесками. Як зазначив А. Федоренко: «Росія пішла цим шляхом, і на сьогодні вже двадцять відсотків громадян перебувають у недержавних пенсійних фондах, хоча на початку впровадження цієї системи їх було лише п'ять. Тобто тенденція така, що відбувається відплив з державного пенсійного фонду до недержавних» [2].

Звичайно, сама по собі накопичувальна система не вирішить всіх проблем пенсійного забезпечення, оскільки як і у солідарній, нарахування здійснюються тільки на офіційну заробітну плату. Неофіційна ж, так звана «зарплата в конвертах» жодною мірою не буде впливати на розмір пенсійних виплат.

У цьому контексті має особливий сенс існування недержавного пенсійного страхування, яке почало розвиватися в Україні з 2004 р. На сьогодні у цій галузі створена вся необхідна інфраструктура та сформоване повноцінне конкурентне середовище. Проте, як і раніше, не досягнуто цілей, задекларованих при впровадженні системи. Реально недержавним пенсійним забезпеченням охоплено не більше 3% працездатного населення. Сумарний обсяг залучених коштів не досягає й 1 млрд. грн.

Однією з причин, що гальмують розвиток недержавного пенсійного забезпечення, є недовіра населення до фінансових інститутів, яка поглибилась непопулярними і хаотичними рішеннями Національного банку України в кінці 2008 р. Другою причиною є те, що нинішніх стимулів є занадто мало, щоб реально зацікавити працівників та роботодавців здійснювати добровільні внески у недержавні пенсійні фонди.

Тому зусилля фахівців необхідно зосередити на розробці стимулів не грошового спрямування. Наприклад, у разі підвищення пенсійного віку в солідарній системі до учасників Недержавного пенсійного фонду могли б застосовуватися окремі правила визначення пенсійного віку. Аналогічні механізми можуть бути розроблені для системи освіти, охорони здоров'я тощо [2].

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищесказане, вважаємо, що пенсійна реформа повинна бути комплексною, бути зрозумілою співвітчизникам, а не проводитися за рахунок простих громадян. Вона має бути підтримана абсолютною більшістю суспільства, а морально-психологічний клімат має базуватися на довірі та соціальному діалозі.

Список літератури:

1. Коваль О. Підвищувати треба не пенсійний вік, а офіційну зарплату. Пенсійна реформа очима не стороннього / Коваль О. // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – 2010. – № 33(813). Режим доступу: http://www.dt.ua/2000/2650/70348
2. Лапушняк Г. Система пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан та тенденції реформування / Г. Лопушняк // Демократичне управління. – 2011. – № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/lopyushnjak.pdf
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Талан М. Підвищення пенсійного віку: проблеми та тенденції / М. Талан // Соціальний захист. – 2010. – № 4. – С. 15–16.
5. Тігіпко С.Л. Виступ на семінарі з приводу пенсійної реформи для науковців та профсоюзних організацій Львівської, Тернопільської та Івано-Франківської / С.Л. Тігіпко. – Львів НУ «Львівська політехніка». – 2011. – С. 10.
6. Тігіпко С.Л. Співвідношення пенсіонерів та працездатного населення в Україні складає 68%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.net/ukr/news/78178-spivvidnoshennya-pensioneriv-ta-pratsezdatnogo-naselennya-v-ukraini-skladae-68-tigipko.html

Грановская И.В,
Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды

ПРОБЛЕМЫ УСТАНОВЛЕНИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ПЕНСИИ В УКРАИНЕ

Аннотация
В статье рассмотрены минимальную пенсию, в качестве основной государственной социальной гарантии для неработающего населения. Исследовано соотношение минимальной и средней пенсии с прожиточным минимумом и заработной платой. Выявлено, что 90% пенсионеров в Украине бедными, действующая пенсионная система не обеспечивает важной связи между усилиями и вознаграждением, налоги на пенсионное страхование высокие, а пенсионные выплаты неадекватно малы. Проанализирован зарубежный опыт формирования пенсионной системы в развитых странах. Предложены пути совершенствования существующей системы пенсионного защиты населения.
Ключевые слова: минимальная пенсия, социальная гарантия, социальный стандарт, минимальная заработная плата, пенсионное страхование, бюджет, Пенсионный фонд Украины.

Granovskaya I.V.
Perejaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University

INSTALLATION PROBLEMS IN UKRAINE MINIMUM PENSION

Summary
In the article the minimum pension as the basic state social guarantees for non-working population. Investigated and the minimum value of the average pension cost of living and wages. Found that 90% of pensioners in Ukraine are poor, the current pension system does not provide the essential link between effort and reward, taxes on high pension insurance and pensions inadequately small. The foreign experience of pension systems in developed countries. Ways of improving the existing system of retirement security.
Keywords: minimum pension and social guarantees, social standards, the minimum wage, pension insurance, budget, Pension Fund of Ukraine.

УДК 331.108

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ДЕМОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Гриценко Д.С.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

В статті розглянуто основні демотивуючі фактори персоналу на машинобудівних підприємствах. Виявлено та проаналізовані причини її винекнення. Висвітлено вплив демотивуючих факторів на продуктивність праці управлінського персоналу. Запропоновано рекомендації щодо їх усунення. Приведено результати дослідження головних демотиваторів персоналу на підприємствах міста Кременчука Полтавської області.
Ключові слова: демотивація, персонал, підприємство, управління, мотивація.

Постановка проблеми. Кожне керівництво вітчизняних підприємств, добре знає, що немотивований та індиферентний персонал може стати причиною зниження показників стратегічної діяльності підприємства. При подоланні цієї проблеми створюється нова основа для розробки якісної системи мотиваційного механізму управління – систем мотивації та демотивації кадрів.

В сучасних умовах підприємство потребує максимальної віддачі з боку персоналу, адже персонал це запорука успіху підприємства в цілому. Саме персонал сприяє досягненню результатів та реалізації стратегічних цілей підприємства. У зв'язку з цим головне завдання керівництва вітчизняних машинобудівних підприємств полягає у гарно підібраній мотивації. Від того, як добре мотивований працівник та які мотиви в пріоритеті у трудовій діяльності залежить його ставлення до праці. На трудову поведінку впливає багато факторів як позитивних так і негативних. У випадку негативного впливу факторів, підприємства стикаються з проблемою демотивації персоналу, що проявляється в зниженні мотивації та характеризується комплексом людських переживань, обумовлених негативно впливати на трудову поведінку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми демотивації персоналу на підприємствах досліджуються багатьма провідними науковцями, зокрема Андреева Т., Беляева Ж.А., Василина С.М., Десслера Г., Кузнецова Т., Коряковцева Е., Харламов К.И. й інших авторів. Проте, незважаючи на численні наукові розробки, питання стосовно демотивації персоналу є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасних методів демотивації персоналу на вітчизняних машинобудівних підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні машинобудівні підприємства намагаються забезпечити мотивацію персоналу шляхом поєднання мотивів та стимулів, індивідуально з урахуванням кожного працівника підприємства, в обмін на внесок працівником належної продуктивності в інтереси підприємства, подальшого його розвитку, конкурентоспроможності та рентабельності. Однак, це може призвести і до зворотного явища, коли замість підвищення ефективності праці відбувається її різке зниження. Демотивація і незадоволеність роботою впливають не тільки на плинність персоналу, але і на продуктивність та репутацію успішності підприємства.

Кузнецова Т. вважає, що демотивація являє собою комплекс явищ та процесів, у ході яких внутрішнє бажання діяти у людини зменшується. Внаслідок демотивації у працівника проявляється падіння продуктивності праці, знижується якість виконання роботи, він негативно і цинічно коментує колег або керівництво. Демотивація – це не відсутність мотивації, а відсутність прагнення до конкретної діяльності на конкретному підприємстві під час вирішення певного завдання [6, с. 16].

За Коряковцевою Е. демотивація – це втрата інтересу до діяльності, згасання уваги і концентрації на завданні, втрата бажання діяти. Демотивацію можна описати як апатію, небажання покращувати діяльність, байдужість до результатів праці [7].

Згідно з цими визначеннями демотивацію можна характеризувати, як недостатню психологічну компетенцію керівництва підприємств, які зневажають мотивацією свого персоналу. Завдяки відторгненню та байдужості керівника, працівник втрачає інтерес до своєї роботи – це є основною причиною звільнень.

Однак, існують ще наявні помилки, що здійснюють керівники на періоді адаптації працівників і які в подальшому сприяють появі демотивації: надмірне втручання в роботу працівника або навпаки брак уваги з боку керівника; відсутність психоло-

© Гриценко Д.С., 2015

гічної підтримки; обмеження в отриманні доступу до проміжних результатів ефективності праці; некоректність оцінки праці працівника; неефективне рішення службових проблем працівника. При наявності цих факторів у працівника може не виникнути прагнення до прояву ініціативи і позитивних результатів. Отже, демотивація проявляється поступово і задачею керівника в даному випадку є своєчасне акцентування уваги на тих ознаках, які явно вказують на зниження ступеня зацікавленості працівника у своїх обов'язках. У таблиці 1 проаналізовано основні причини демотивації персоналу.

Найбільш поширеними причинами демотивації персоналу є нестабільна оплата праці; невикористання деяких навичок, ігнорування ідей працівника; погані умови праці; відсутність організаційної ясності; неправильний стиль керівництва; відсутність кар'єрного та особистого росту; відсутність особистого визнання з боку керівництва тощо. В жорстких умовах ринкової економіки конкуренти завжди готові прийняти перебіжчика на інші підприємства. Ці причини можуть проявлятися в хаотичному порядку та в різних формах в залежності від обставин.

На вітчизняних машинобудівних підприємствах однією із рушійних причин демотивації є насамперед неефективна та нестабільна оплата праці. Це може проявлятися у недостатній винагороді працівника відносно рівня його внеску до загального процесу. Однак, якщо заохочувати персонал лише заробітною платнею то працівники потраплять у її залежність, будуть просто виконувати свої обов'язки, забуваючи про цілі підприємства та своє місце в ньому. Як казали А. Линдюк та А. Несторович вимоги підвищити заробітну плату, не збільшуючи при цьому кількості і якості товарів та послуг не обґрунтовані, адже питання підвищення заробітної плати в усьому світі ставлять поряд з питанням продуктивності праці та якості продукції. Винагорода за роботу повинна залежати від результатів праці [8].

Таблиця 1

Причини демотивації персоналу машинобудівних підприємств

Основні демотивуючі фактори	Причини їх появи	Рекомендації для усунення
Причини, пов'язані з організаційними недоліками		
Порушення домовленостей	Реальна дійсність на підприємстві не відповідає очікуванням працівника стосовно попередньої інформації про компанію, не реалізуються його внутрішні мотиви	Надання на співбесіді максимально реалістичної інформації про підприємство та про структуру обов'язків, перспективу та матеріальні заохочення.
Нереалізованість умінь працівника	Працівник досить кваліфікований для даної позиції, уміння (навички) не розкриваються (реалізуються) у процесі роботи, рутинна праця	На етапі підбору шукати людей, які здатні виконати певні посадові обов'язки, і чиї навички можуть бути розвинуті в процесі виконання даної роботи.
Відсутність причетності до компанії	«Закритий» стиль керівництва, що характеризується повною відсутністю зв'язку між вищим керівництвом та ланкою працівників. Часто у працівників складається враження, що вони є людьми «другого сорту». Відсутність об'єднуючих ідей	Проводити заходи з командоутворення та формувати командний дух на всіх підрозділах компанії, включаючи позаштатних працівників
Ігнорування успіхів та ініціативи працівника	Керівники не бажають прислухатися до працівників. Відсутність системи заохочень за результатами праці. Відсутність системи оцінювання досягнень	Прислухатися до ідей і пропозицій. Завжди пояснювати, чому та чи інша ідея не підходить для реалізації в організації. Розробити систему заохочень та оцінювати її результати
Відсутність особистого та професійного росту	Довгострокова діяльність, результат якої відчутний через тривалий період часу	Ставити короткострокові завдання. А довгострокові проекти розбивати на етапи, де показовий проміжний результат
Відсутність визнання досягнень і результатів з боку керівництва	Керівник не помічає успіхів діяльності працівника	Заохочувати працівника в готівковій та безготівковій формі
Відсутність змін у статусі співробітника	Жорсткі структурні обмеження для кар'єрного зростання. Суб'єктивізм керівника при прийнятті рішень про переміщення працівників.	Застосовувати різні зміни статусу без зміни посади (керівництво проектом і т.д.)
Причини, пов'язані з внутрішніми факторами		
Емоційне вигорання	Стан фізичного, емоційного і когнітивного виснаження, викликаного тривалим перебуванням в емоційно перевантажених ситуаціях. Виснаження є головною причиною (фактором), а інші прояви дисгармонії переживань і поведінки вважають наслідком.	Зниження навантаження та перерозподіляти обов'язки
Ролеві конфлікти	Невідповідність реального стану справ з ідеальною уявою людини про свою роль «батька», «матері», «видобувача» тощо	Обговорити можливість і ступінь змін в робочому графіку, системі нарахування постійної і змінної частини зарплати
Зміни у сімейному стані	Відчуття втрати сенсу у подальшій ефективній роботі внаслідок змін, пов'язаних з новим ролевим і матеріальним статусом (одруження, розлучення тощо)	Обговорити можливість і доцільність продовжувати роботу у зв'язку з новим статусом
Зміни власних пріоритетів	Результати внутрішньоособових конфліктів, втомленості, наслідків кризи відповідного віку тощо	Визначити ступінь втрати або викривлення цілей, залежно від цього прийняти рішення про подальші дії

Складено автором на основі [9, с. 22-24]

Результати опитування представників різних українських підприємств рекрутинговою агенцією «Хадсон» свідчать, що хоча в умовах кризи знайти собі нову роботу стало складніше (про що зазначає 65% респондентів), кожен другий (57%) готовий змінити роботодавця, якщо з’явиться така нагода. Причому співробітників не зупиняє навіть менша винагорода – 22% респондентів згідні на нижчу зарплату при переході на нову роботу [4].

Отже, важкі умови праці на вітчизняних машинобудівних підприємствах у комбінації із загальною кризовою ситуацією призвели до ускладнення стосунків між керівництвом та працівниками, погіршенню робочої атмосфери, стану соціально-психологічного клімату і, як наслідок, до підвищення рівня стресів, конфліктів, погіршення фізичного та емоційного здоров’я працівників. В результатів цього знижується лояльність персоналу до роботодавців.

Рис. 1. Головні демотиватори працівників ВАТ «Кредмаш» та КВБЗ міста Кременчука Полтавської області

Для запобігання можливих факторів демотивації працівників підприємства, роботодавцеві доцільно реалізувати систему мір, що включає: максимально повне інформування працівників про характер роботи, оплаті й умовах праці для формування в них реалістичних очікувань; надання можливості рішення тимчасових, проектних завдань, які дадуть працівникові зрозуміти, що на підприємстві цінують всі його багатогранні вміння; приділяння уваги на ідеї й пропозиції, своєчасне пояснення, чому та або інша ідея не підходить для реалізації на підприємстві; залучення працівників до загально корпоративних заходів [11].

Автором було проведено опитування в грудні 2014 року серед працівників ПАТ «Кредмаш» та ПАТ КВБЗ міста Кременчука Полтавської області. В опитуванні приймало участь 328 чоловік (рис. 1).

Згідно з цим, головним демотивуючим фактором працівників машинобудівних підприємств є всеможливі проблеми з грошима, для 2/3 опитаних це може стати питанням для зміни місця праці.

У опитуваних чоловіків цікавість до роботи залежить від грошової винагороди більше ніж у жінок. При незадоволенні заробітною платнею 72% чоловіків втрачають інтерес до роботи і замислюються про її зміну, серед жінок же це роблять 65%.

До речі, незадоволені амбіції є вагомим приводом змінити роботу для 38% опитаних. Поряд з цим фактором працівники відзначають важливість відносин з колегами, для 32% – це дуже важливо в роботі. Проблеми в колективі можуть стати причиною для зміни роботи для 34% опитаних жінок і 28% чоловіків.

Для кожного четвертого опитаного серйозним приводом для пошуку нового роботодавця може стати невідповідність виконуваних завдань його кваліфікації, а 16% задумаються про зміну роботи в разі нестачі вільного часу для особистих потреб. Натомість зростає залежність ступеня вмотивованості від відповідності роботи рівню кваліфікації.

Враховуючи виявлені демотиваційні фактори вважаємо доцільним запропонувати наступні заходи по підвищенню мотивації персоналу машинобудівних підприємств: розробка і впровадження в повсякденну практику прозору і логічно обґрунтовану систему оцінки результатів праці персоналу; застосування системи нематеріальної мотивації адже зараз спектр очікувань працівників значно ширший і включає не тільки гідну зарплату і соціальний пакет, що багатьма керівниками й досі вважається найзаповітнішою мрією їх співробітників; оптимізація умов праці.

Висновки з даного дослідження. На вітчизняних машинобудівних підприємствах проблема демотивації персоналу має досить актуальний характер. Це може призвести або до зниження ефективності діяльності працівника, або до його звільнення з підприємства. Запропоновані шляхи ліквідації щодо подолання демотивації повинні становити основну частину ефективного управління, яке дозволить втримати цінних фахівців на підприємстві.

Керівнику підприємства слід бути уважним до підлеглих, а також побудувати зв'язок щоб уникнути будь-яких проявів демотивації. Побудова та впровадження мотиваційних факторів заслуговує пильної уваги з боку керівництва, як і своєчасна діагностика рівня і якості їх впливу на персонал. Упущення в даному процесі можуть обернутися на початковому етапі прихованої демотивацією працівників, яка без оперативного втручання може завдати значної шкоди як робочому процесу, так надалі і кадровому складу компанії. Тому при управлінні персоналом побудова грамотної системи мотивації можна прирівняти до відпрацьованого навику, а уникнення демотивуючого ефекту при її функціонуванні до мистецтва.

Таким чином, визначившись з актуальністю та необхідністю дослідження моніторингових процесів мотивації персоналу, проаналізувавши результати анкетного опитування,запропоновано порядок проведення моніторингу, який забезпечить ефективне управління персоналом машинобудівних підприємств.

Список літератури:

1. Андреева Т. Почему уходят лучшие: проблема демотивации персонала [Електронний ресурс]/ Т. Андреева. Режим доступу: http://www.aup.ru/ articles/personal/7.htm
2. Бахарев А. Факторы демотивации персонала [Електронний ресурс] / А. Бахарев. Режим доступу: http://www.hrm.ru/ faktory-demotivacii-personala-chast-i
3. Беляева Ж. А. Внутренняя демотивация сотрудников в системе менеджмента организации [Електронний ресурс] / Ж. А. Беляева. Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/en/management-and-marketing-311/hr-management-311/7810-inside-demotivation-of-staff-in-the-manage ment-of-organizations
4. Демченко Д. Работать нельзя уволится [Текст] / Д. Демченко // Бизнес. – 2009. – № 22. – С. 41-42.

5. Демотивация персонала [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://hr-ru.com/2013/03/demotivaciya-personala-chast-1/
6. Кузнецова Т. Мотивация и демотивация: от простого к сложному [Текст] Т. Кузнецова / Управление компанией. – 2010. – № 2. – С. 15-26.
7. Коряковцева Е. Демотивация против вовлеченности. Как бороться с демотивацией сотрудников [Електронний ресурс]/ Е.Коряковцева. Режим доступу: http://www.hr-journal.ru/articles/mp/mp_1195.html
8. Линдюк А. О. Сучасні проблеми мотивації сільськогосподарської праці [Текст] /А. О. Линдюк, А. В. Нестерович // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4(35), 2009, – Суми: СНАУ, 2009. – С. 20-26.
9. Науменко Т. Штормовое предупреждение [Текст] / Т. Науменко // Власть денег. – 2010. – № 1-3. – С. 34-36.
10. Перегрузки на работе порождают демотивацию персонала [Електронний ресурс] / Корпоративный блог консалтинговой компании «Висницкий и Партнеры» Режим доступу: http://uawork.com/2012/03/peregruzki-na-rabote-demotivaciya/
11. Ткаченко Н. Э. Причины демотивации персонала в организации [Текст] / Н. Э. Ткаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2008. – № 20. – С. 132.
12. Харламов К. И. Проблемы демотивации персонала на отечественных предприятиях [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://conference. be5.biz/r2010/01829.htm

Гриценко Д.С.
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ДЕМОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация
В статье рассмотрены основные демотивирующие факторы персонала на машиностроительных предприятиях. Выявлены и проанализированы причины их возникновения. Освещено влияние демотивуючих факторов на производительность труда управленческого персонала. Предложены рекомендации по их устранению. Приведены результаты исследования главных демотиваторов персонала на предприятиях города Кременчуга Полтавской области.
Ключевые слова: демотивация, персонал, предприятие, управление, мотивация.

Gritsenko D.S.
Kremenchuk National University named after M. Ostrogradskyi

THE MAIN ELEMENTS OF DEMOTIVATION PERSONNEL AND THEIR SOLUTIONS

Summary
In article the basic demotivation factors of personnel at the machine-building enterprises. Discovered and analyzed the causes of it. Highlights the influence of demotivation factors on the productivity of administrative personnel. Recommendations to eliminate them. Results of the study are the main demotivation of personnel in enterprises of the city of Kremenchuk, Poltava oblast.
Keywords: demotivation, personnel, enterprise, management, motivation.

УДК 331.108:336.71(045)

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ПРОБЛЕМАТИЧНИЙ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Гузенко О.П., Шокало Т.П.
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

У статті викладено основні проблематичні аспекти циклу управління персоналом комерційного банку. Обґрунтовано доцільність впровадження інноваційних сегментів при розробці заходів покращення управління персоналом банку. Визначено рольовий аспект банківської інновації в управлінні банком. Запропоновано модель управління персоналом банку із урахуванням інноваційного сегменту. На основі цього зроблено висновки по покращенню кадрової політики банку та аргументовано доцільність використання методу динамічного моделювання.

Ключові слова: банківська установа, персонал банку, корпоративна культура, кадровий потенціал, конкурентоспроможність банку, трудова мотивація, банківські інновації.

Постановка проблеми. Вітчизняні банки потерпають від суттєвих змін, які відбуваються на макроекономічному рівні. Інфляційний тиск, постійні зміни курсів валют, покращення фінансового середовища функціонування призвели до проблеми реалістичного зниження рівня платоспроможності та конкурентоздатності банківських структур. Саме зазначені чинники висувають до керівників вітчизняних банків підвищені вимоги стосовно різних управлінських ланок, серед яких доволі вагомою є робота персоналу. Безумовно, без виваженої політики управління персоналом банку неможливо впроваджувати антикризові заходи та адаптувати інноваційні системи, з метою утримання певної рейтингової позиції. Доведено, проблема управління персоналом банку не нова, проте потребує постійного підкріплення науковими розробками, враховуючи суттєві динамічні зміни в економіці країни.

На даний час стає зрозумілим той факт, що банки в Україні поставлені в умови зниженої фінансової активності населення та змінної політики НБУ, а як наслідок, з'являються значні проблеми в управлінні фінансовими, матеріальними та трудовими ресурсами. Проте, ми вважаємо, особливу увагу варто приділяти саме менеджменту персоналу банку так, як неможливо вирішувати проблеми без наявної професійної, творчої, креативної позиції працівників. Вітчизняним банкам необхідно звернутися до вивчення проблем управління персоналом з метою напрацювання заходів їх вирішення, що призведе до можливості розробки більш дієвої політики розвитку в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління персоналом банку висвітлюються у працях вітчизняних науковців та практиків під різним кутом зору. Більшість наукових розробок окреслюють теоретичні аспекти управління персоналом банку та ув'язують їх з питаннями корпоративного управління. Проте корпоративне управління спирається на більш глобалізовані проблеми. У нашому випадку буде звужено дослідження до рівня методології оцінювання результативності діяльності персоналу банку. З цієї позиції варто навести наукові розробки у сфері економіки праці: А.В. Калини [1], Г.Т. Завіновської [2], Л.І. Михайлова [3], Л.В. Шаульської [4], І.І. Бажан [5] та інших [6]. Наукові розробки зазначених вчених розкривають фундаментальні, базові напрацювання у сфері оцінювання результативності роботи персоналу та впливу отриманої інформації на управлінські цикли.

З позиції функціонування банківських структур варто відмітити праці таких науковців як: А.А. Мещеряківа [7], О.С. Любунь [8], А.Т. Головко, В.І. Грушко, М.П. Денисенко та ін. [9]. Праці зазначених науковців розкривають проблеми функціонування системи менеджменту в банку, проте досить обмежено торкаються питань управління персоналом.

Варто нагадати про доволі активні наукові пошуки молодих науковців у сфері питань менеджменту персоналу банку, а саме Т.Л. Мостенську та Я.Ю. Сокольвак [10], М.В. Посмітну [11], Н. Ізюмцеву та Д. Кац [12]. У їхніх працях досліджено місце управління персоналом в межах сучасної корпоративної культури банку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемні питання, котрі пов'язані з управлінням персоналом банку мають доволі широкий діапазон. Їх вирішення, як правило, лежить в площині впровадження ключових елементів корпоративної культури, проте досить обмежено висвітлено питання процесу формування циклів управління персоналом банку. Існує ряд науково-математичних розробок у сфері управління персоналом комерційних структур. Комерційні банки в зазначених розробках характеризують напрямки вирішення проблеми оцінки трудового потенціалу та мотиваційного аспекту. У нашому випадку сферу дослідження буде розширено шляхом розробки моделі управлінських циклів, з огляду на існуючі кризові явища в банківській сфері.

Мета статті. Головною метою дослідження є розкриття проблем комерційного банку з позиції управління персоналом та розробка заходів удосконалення окремих елементів даного процесу із урахуванням інноваційного сегменту.

Виклад основного матеріалу. Створюючи ефективну систему управління персоналом сучасні комерційні банки стикаються з необхідністю вирішувати безліч специфічних питань на додаток до тих, з якими мають справу акціонери, що діють у реальному фінансово-кризовому середовищі. По-перше, кризові явища в загальному банківському секторі України призводять до того, що керівництво вітчизняних банків не в змозі впроваджувати намічені стратегічні плани щодо управління персоналом. По-друге, вітчизняні комерційні банки, з огляду на сучасні фінансові проблеми в Україні, втрачають значну частку клієнтів, знижується як рівень накопичення депозитного ресурсу, так і рівень кредитних програм. По-третє, порушуються закладені стратегічні мотиви щодо кількості працівників сучасних комерційних банків, у більшості випадків, проводиться оптимізаційний важіль за рахунок скорочення фахівців. Таке явище, як правило, пояснюється скрутним становищем окремо взятого банку по відношенню до інших структур.

© Гузенко О.П., Шокало Т.П., 2015

Враховуючи лише вищевикладене стає зрозумілим, що проблема дослідження має як макро- так і мікроекономічне підґрунтя.

На погляд Т.Л. Мостенської та Я.Ю. Сокольвак [10], «... більшість українських банків неспроможні ефективно працювати через те, що здійснюють непрофесійне управління кадровим потенціалом». Науковці вважають, що ключ вирішення проблеми лежить в площині підготовки компетентного персоналу, який здатен впроваджувати різні антикризові явища.

Ми вважаємо, ключовою проблемою управління персоналом банку, з огляду на існуючу фінансово-економічну кризу, є відсутність дієвої системи управління, котра спирається на інноваційні сегменти. Зокрема, О.М. Сарахман та О.Р. Галько [13, с. 36] констатують той факт, що «... з позиції участі в інноваційних процесах банки можуть виступати з двох сторін: як безпосередні суб'єкти інноваційного підприємництва, які здійснюють нововведення з метою завоювання конкурентних переваг на інвестиційному ринку; як зовнішні учасники фінансування інноваційних проектів». Вивчення діяльності комерційних банків показало, що інновація, у більшості випадків, впроваджувалася у цикли формування та реалізації банківського продукту, проте досить обмежено торкалася управління персоналом.

Дослідження показують, що інновації, котрі здатні удосконалити умови праці фахівців банку та підвищити їх кваліфікаційний рівень, варто включити до групи інновацій покращення ефективності банківської діяльності. Сучасні реалії вимагають нових наукових підходів щодо дослідження впливу банківських інновацій на управління персоналом.

З позиції Н. Ізюмцевої та Д. Кац [12, с. 25], створення сучасної інтегрованої системи управління персоналом нині вважається однією з основних умов реалізації стратегії банківської установи. На першому етапі доцільно визначити три ключові критерії управління персоналом банку:

- особиста відповідальність співробітника банку за результати своєї діяльності перед іншими членами колективу;
- зміна функцій керівників різної ланки в банківському процесі у бік наставництва;
- головний і принциповий критерій оцінки фахівця банку на предмет компетенції та кваліфікації.

Перебудовуючи цикл управління персоналом банку на основі запропонованих критеріїв, керівництво має сформувати у всіх співробітників нові моделі поведінки. Саме їх поведінка має створити умови для впровадження інноваційних сегментів.

У своїй праці І.О. Кондаурова та М.В. Ющенко [14, с. 150] наводять основні сфери застосування інновацій у західних комерційних банках. До їх складу включають інновації у сфері: обслуговування клієнтів; банківських технологій; банківських послуг; організаційної структури банку та в системі управління банком. Проте і західні банки використовують класичні системи менеджменту персоналу, котрі задіяні на принципах відповідальності, кваліфікації та креативності. Особливо це проявилося з моменту впровадження та проявів креативної економіки.

Проведені дослідження щодо функціонування вітчизняних комерційних банків останні десять років засвідчили той факт, що інноваційна політика мала не завжди досить системний характер. Як правило, у більшості випадків банківські інновації мали спонтанний характер. Інновації не були представлені в стратегічних планах розвитку комерційних банків, а як наслідок, не проводилась політика підготовки фахівців до їх адаптації. Варто зазначити, що інноваційні перетворення в банках породжують певні ризики, проте в майбутньому простежувалася їх окупність.

Перш ніж розробити модель циклу управління персоналом банку, варто навести методи управління кадровим потенціалом. До їх складу включають: організаційні (адміністративні); економічні; соціально-психологічні. Кожен з них має певні складові, які розкривають сутність використання та адаптації.

М.В. Посмітна вважає: «... окрім фінансового боку, для співробітників банку є дуже важливим кар'єрне зростання» [11, с. 287]. Науковець стверджує: «... якщо навіть робота буде цікавою, високооплачуваною, але без подальшого просування, то втримати хорошого фахівця з великими планами на майбутнє практично неможливо». Безумовно, такий підхід є доволі обґрунтованим так, як кожен фахівець банківської справи має на меті досягти певного рівня кваліфікації, а, як наслідок, зайняти певне місце в управлінському циклі.

Доволі змістовні міркування з приводу управління процесами відтворення у банку наводять у своїй праці І.М. Чмутова та Ю.С. Тисячна. На їх погляд, структура системи управління відтворювальними процесами в банку має включати сім підсистем, серед яких виокремлюють менеджмент персоналу та інноваційний менеджмент [15, с. 288]. Зокрема, з метою підвищення ефективності управління банківськими інноваціями, І.О. Кондаурова та М.В. Ющенко [14, с. 152] пропонують застосувати метод динамічного моделювання. Науковці у цьому зв'язку пропонують залучати для обробки інформації програмний продукт PowerSim, який крім математичних розрахунків містить також візуальну побудову внутрішніх процесів, що відбуваються в управлінських циклах. Крім того, В.Н. Володіна зазначає, що «... за допомогою цього програмного продукту можна проаналізувати сутність динамічного моделювання діяльності банківської установи» [16, с. 19].

Повертаючись до напрямку дослідження, варто пропонувати вітчизняним комерційним банкам більше уваги приділяти циклам управління персоналом, із урахуванням інноваційного сегменту. Ми вважаємо, процес формування управлінського циклу, в контексті персоналу банку, слід трактувати як процес цілеспрямованих заходів із визначенням потреби у фахівцях та джерел їх покриття шляхом підбору та відбору працівників на відповідні засади. Сам процес формування циклу управління персоналом буде відбуватися під впливом низки чинників:

- соціально-економічні зміни у банківській сфері, що зумовлюють зростання потреби у фахівцях;
- насиченість ринку праці спеціалістами банківської сфери та рівень оплати праці;
- адаптованість професійних програм підготовки спеціалістів банківської сфери до потреб ринку праці та роботодавців, що впливає на кількість підготовки фахівців банківської сфери у вищих навчальних закладах;
- діюча система управління формуванням персоналу комерційного банку;
- наявність структурних підрозділів у головних офісах банків, що займаються кадровими питаннями та компетентність їхніх працівників.

За результатами проведених досліджень пропонуємо наступну модель управління персоналом комерційного банку (рис. 1).

Запропонована модель ґрунтується на наступних базових положеннях:

- процес формування персоналу комерційного банку має включати три управлінські цикли:

управління професійною орієнтацією; управління циклами інноваційного оновлення персоналу згідно кадрового менеджменту банку; управління підготовкою та розподілом кадрів між філіями банків;

- процес розвитку професійного рівня персоналу комерційного банку: управління перепідготовкою кадрів банку; управління підвищенням кваліфікації кадрів; управління інноваційними циклами залучення освітніх молодіжних програм;

- процес реалізації професійних навичок, креативності, творчості та компетенції персоналом банку; сприяння створенню нових робочих місць; управління циклом стимулювання продуктивності та якості праці банківського фахівця; сприяння в адаптації інноваційних стратегічних програм на базі рівня креативності і творчості персоналу банка.

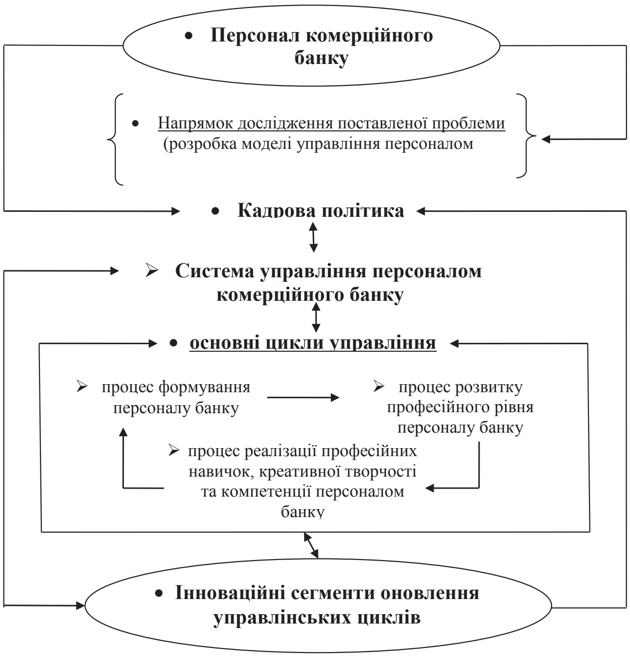


Рис. 1. Модель управління персоналом банку із урахуванням інноваційного сегменту (авторська пропозиція)

Вивчення банківської діяльності надало змогу визначити ряд напрямків покращення кадрової політики:

- ефективне функціонування комерційного банку має відбуватися на базі активної кадрової політики;

- впровадження принципу трудової мотивації персоналу банку на базі адаптації різних мотиваційних програм;

- створення в банку атмосфери, за якої персонал структурних підрозділів одержуватимуть задоволення від роботи.

Висновки і пропозиції. Враховуючи вищевикладене, можна зробити ряд висновків: по-перше, комерційні банки мають удосконалювати цикл управління персоналом на основі більш активної кадрової політики; по-друге, комерційні банки мають поєднати цикл управління персоналом з інноваційними сегментами; по-третє, банкам слід більше звертати увагу на підвищення рівня корпоративної культури, яка має спиратися на якісний цикл управління персоналом. Ключовою проблемою комерційних банків є відсутність виваженої політики управління персоналом, а, як наслідок, уповільнено впровадження інноваційних ініціатив. За результатами проведених досліджень запропоновано модель управління персоналом банку із урахуванням інноваційного сегменту. Основою даної моделі є три цикли управління персоналом, які тісно пов'язані між собою та кожен із них має своє інноваційне середовище. Практичне впровадження запропонованої моделі можливе за умови впровадження методу динамічного моделювання, який в основі передбачає використання програмного продукту PowerSim. Саме цей програмний продукт для менеджерів банку надасть можливість створити візуальну побудову внутрішніх циклів управління персоналом та забезпечить формування цілісної картини, із урахуванням інноваційного впливу. Автори вважають, що такий підхід може мати доволі позитивний вплив на підвищення якісного рівня циклу управління персоналом вітчизняного банку, з огляду на сучасні реалії.

В майбутньому дослідження проблеми може мати продовження шляхом проведення прикладних розрахунків, з метою побудови дієвої моделі управління персоналом для конкретного банку.

Список літератури:

1. Калина А.В. Економіка праці: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
2. Завіновська Г.Т. Економіка праці: [навч. посіб.] / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2000. – 200 с.
3. Михайлова Л.І. Управління персоналом: [навч. посіб.] / Л.І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
4. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: [монографія] / Л.В. Шаульська / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк; 2005. – 502 с.
5. Бажан І.І. Трудовий потенціал України: формування та використання. – Донецьк: Юго-восток, 2006. – 144 с.
6. Салун М.М. Відтворення та модернізація трудового потенціалу підприємства (території): [монографія] / М.М. Салун. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 236 с.
7. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку: [навч. посіб.] / А.А. Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
8. Любунь О.С. Система банківського менеджменту: [навч. посіб.] / О.С. Любунь. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
9. Головко А.Т. Система банківського менеджменту: [навч. посіб.] / А.Т. Головко, В.І. Грушко, М.П. Денисенко та ін.; За ред. О.С. Любуня та В.І. Грушко. – К.: Фірма «Інкос», 2004. – 480 с.
10. Мостенська Т.Л. Управління кадровим потенціалом сучасного банку / Т.Л. Мостенська, Я.Ю. Сокольвак // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33. – С. 52–59.
11. Посмітна М.В. Проблеми трудової мотивації співробітників банку / М.В. Посмітна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2(45) – С. 286-289.
12. Ізюмцева Н. Вплив корпоративної культури на діяльність банківської установи / Н. Ізюмцева, Д. Кац // Вісник НБУ. – 2012. – № 3 (жовтень) – С. 25-29.
13. Сарахман О.М. Банківська інновація – передумова ефективної діяльності банку / О.М. Сарахман, О.Р. Галько // Українська академія банківської справи НБУ: Збір. наук. пр. – 2007. – С. 35-43.
14. Кондаурова І.О. Моделювання банківських інновацій в умовах економіки знань / І.О. Кондаурова, М.В. Ющенко // Економічний простір. – 2011. – № 51. – С. 148-155.
15. Чмутова І.М. Теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у банку / І.М. Чмутова, Ю.С. Тисячна // Бізнесінформ. – 2013. – № 1. – С. 287-292.

16. Володина В.Н. Об элементах стратегии разработки новых банковских продуктов (введение в проблему) / В.Н. Володина // Банковские услуги. – 2007. – № 10. – С. 18-19.

Гузенко Е.П., Шокало Т.П.
Криворожский экономический институт
Криворожского национального университета

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМАТИЧЕСКИЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Аннотация
В статье изложено основные проблематические аспекты цикла управления персоналом коммерческого банка. Обосновано целесообразность внедрения инновационных сегментов при разработке мероприятий улучшения управления персоналом банка. Определено ролевой аспект банковской инновации в управлении банком. Предложено модель управления персоналом банка с учетом инновационного сегмента. На основании этого сделано выводы по улучшению кадровой политики банка и аргументировано целесообразность использования метода динамического моделирования.
Ключевые слова: банковское учреждение, персонал банка, корпоративная культура, кадровый потенциал, конкурентоспособность банка, трудовая мотивация, банковские инновации.

Guzenko O.P., Shokalo T.P.
Kryvyi Rih Economic Institute
Kryvyi Rih National University

PERSONNEL MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK: PROBLEMATIC AND INNOVATION ASPECT

Summary
The article outlines the main problematic aspects of personnel management cycle of a commercial bank. Justified the feasibility of innovative segments in the development of activities to improve personnel management of the bank. Defined role aspect of banking innovations in the management of the bank. Proposed a model of personnel management of the bank with the innovative segment. On the basis of the findings made to improve the bank's personnel policy and argued the feasibility of using the method of dynamic modeling.
Keywords: financial institution, bank staff, corporate culture, human resources, competitiveness of the bank, work motivation, banking innovation.

УДК 330.342:631.16

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Давиденко Н.М.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Досліджено теоретичні аспекти фінансової безпеки аграрних формувань. Обґрунтовано методологічні підходи до визначення загроз фінансової безпеки аграрних формувань, що дає можливість своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємств. Розроблено методичні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки, а саме через оцінку фінансового стану й визначення рівня капіталізації аграрних формувань як процесу зростання його ринкової вартості, яка визначається величиною матеріальних і нематеріальних активів, наявних та очікуваних доходів. Запропоновано концепцію формування і функціонування стану фінансової безпеки аграрних формувань в системі корпоративного управління як основи безпеки суб'єкта господарювання в умовах збереження наявного виробничого потенціалу. Концепція формування і функціонування стану фінансової безпеки аграрних формувань розроблена на основі економіко – організаційної моделі, що дозволяє використовувати результати сценаріїв розвитку економіки з врахуванням динаміки змін характеру глобалізації, появи нової технологічної хвилі (спостерігається підвищення ролі інновацій у соціально – економічному розвитку), зростає роль і значення людського фактору у процесах формування фінансової безпеки аграрних формувань. Дана концепція формування стану фінансової безпеки передбачає розрахунок комплексної оцінки конкурентних переваг на основі високого рівня стабільності фінансової безпеки аграрного формування.
Ключові слова: фінансова безпека, методологія, ризик, концепція, стабільність, загроза.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування національної та світової економік зростають ризики та невизначеність діяльності суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності, зокрема і аграрного сектору. У зв'язку з цим, однією з ключових проблем сучасного етапу розвитку суб'єктів господарювання АПК постає підвищення їх фінансової безпеки, як одного із важливих напрямів забезпечення продовольчої безпеки країни.

Розв'язання проблем фінансової безпеки зумовлене стрімкими змінами в житті України, необхідністю зайняти гідне місце в міжнародному співтоваристві, потребами адекватного реагування на загрози різних рівнів. Практично в усьому світі, а також в Україні спостерігаються негативні наслідки фінансової кризи, яка зумовила суттєве зниження попиту на промислову продукцію, насамперед галузей металургії, машинобудування, хімічної та легкої промисловості. Загальна обстановка у світі ще не досягла такого стану стабільності, щоб зміцнення безпеки не розглядати як одну з головних передумов подальшого розвитку країни, що вимагає від науковців дослідження теоретико – методичних та практичних аспектів фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь – якої економічної системи, тому на думку Н.Й. Реверчук, саме фінансова безпека є провідною й вирішальною, адже являє собою засіб захисту від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [5].

Фінансова безпека суб'єктів господарювання є достатньо складною економічною категорією, і, незважаючи на відносну новизну дослідження фінансової безпеки, як окремого об'єкта значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування та використання фінансової безпеки зробили видатні вчені О.І. Барановський, І.А. Бланк, К.С. Горячева, О.Є. Гудзь, О.В. Гривківська, Т.Ю. Загорельська, А.О. Єпіфанов, М.М. Єрмошенко, В.П. Синчак, С.І. Ткаченко та ін. Їхні фундаментальні ідеї, концепції, висновки та пропозиції збагатили економічну науку, сформували базис та окреслили подальші орієнтири вивчення проблеми.

Значний доробок до обґрунтування суті фінансової безпеки та її методологічного забезпечення належить О.І. Барановському [1]. Так, у його монографії поняття «фінансова безпека підприємств» є синтезованим, інтегрує у собі важливі характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека підприємства». Ці категорії досить глибоко розглядаються в сучасній літературі, що дозволяє використовувати їх теоретичну основу і методологічний апарат при дослідженні важливих змістовних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» як об'єкта управління.

Поняття фінансової безпеки підприємства в найбільш загальному вигляді сформулював професор І.А. Бланк таким чином: «фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від проідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періоді» [2].

В умовах сучасної економічної кризи в Україні, коли досить велика кількість суб'єктів господарювання опинилася в скрутному становищі, маючи досить велику проблему неплатежів, погіршення ліквідної позиції та фінансового стану, а іноді й реальної загрози банкрутства, авторська позиція щодо розуміння фінансової безпеки суб'єктів господарювання є наступною – це система стратегічних і тактичних заходів та інструментів фінансового забезпечення збалансованого розвитку шляхом мобілізації фінансових ресурсів для стійкого розширеного відтворення суб'єктів господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на багатоаспектність та циклічність проблеми, варто відзначити, що нині існує брак достеменно сформованих методичних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки, а саме оцінки рівня капіталізації аграрних формувань як процесу зростання його ринкової вартості, яка визначається величиною матеріальних і нематеріальних активів, наявних та очікуваних доходів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування методичних підходів до визначення

© Давиденко Н.М., 2015

загрози фінансової безпеки аграрних формувань, що дає можливість своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємств.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі існує велика кількість показників, які дозволяють визначити рівень фінансової безпеки. Оцінка фінансової безпеки передбачає, перш за все, визначення фінансового стану суб'єкта господарювання. Фінансовий стан оцінюється на основі показників, які відображають фінансово–господарську діяльність, наявність, розміщення, використання та рух ресурсів підприємства [4, с. 346].

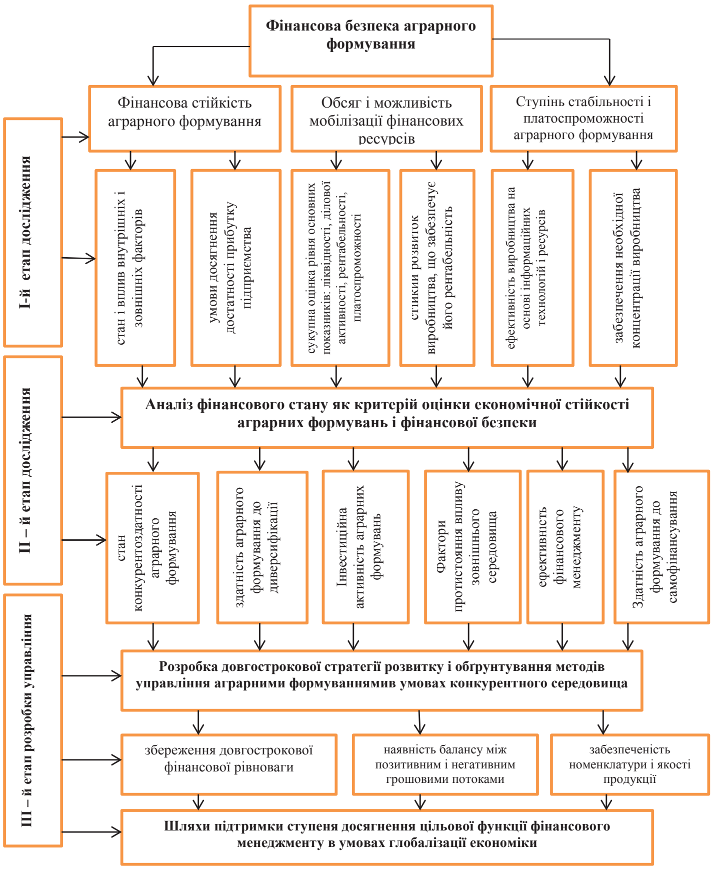


Рис. 1. Економіко-організаційна модель забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань

Джерело: розробка автора

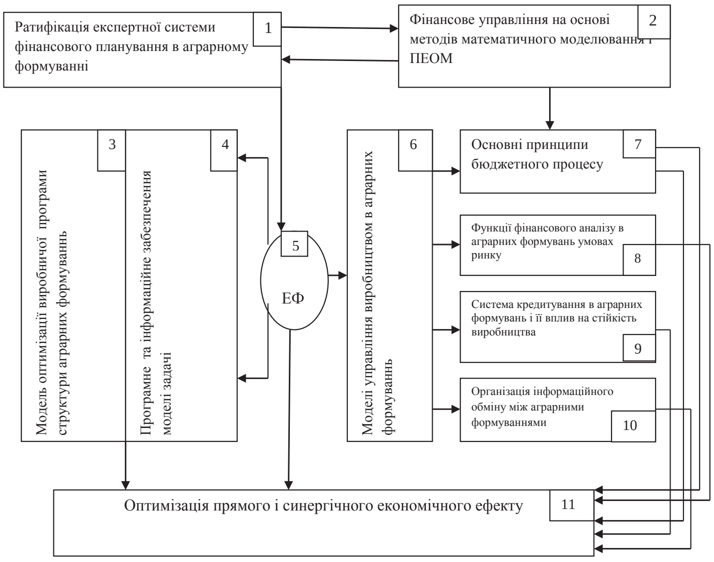


Рис. 2. Концепція моделювання процесів функціонування аграрних формувань

Джерело: розробка автора на основі вивчення стану моделювання процесів корпоративної діяльності підприємств

Нами розроблена економіко–організаційна модель забезпечення фінансової безпеки аграрного формування у вигляді блок – схеми, що в умовах взаємодії стану економічних відносин, наявних організаційних зв'язків і їх впливу на внутрішні і зовнішні фактори забезпечує використання матеріальних і інформаційних ресурсів, які контролюють фінансову стійкість в умовах їх фінансово–комерційної діяльності (рис. 1).

Застосування розробленої економіко – організаційної моделі створює необхідні умови для забезпечення стійкості фінансового стану аграрного формування, а також дає можливість виявляти фактори, що впливають на стійкість економічної системи в умовах глобалізації економіки, здійснювати диверсифікацію слідуючими шляхами, зокрема через внутрішній ринок капіталів, завдяки реструктуризації аграрного формування, передачі специфічних ресурсів управління (корпоративної культури) між стратегічними зонами господарювання.

Головною метою застосування розробленої моделі є вчасно виявляти й усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового сану і його платоспроможності.

Для комплексної оцінки фінансової безпеки аграрного формування здійснюється комплексний моніторинг стандартів управління, в першу чергу, оцінюється система взаємодії між керівництвом аграрного формування, радою директорів, акціонерами і іншими фінансово зацікавленими особами.

Систематизація і узагальнення аналітичної інформації по оцінці якості корпоративного управління знаходить віддзеркалення у відповідних рейтингах.

Нами розроблена концепція моделювання процесів функціонування аграрного формування на сучасному етапі, яка відрізняється від існуючих (рис. 2):

- за використанням експертної системи [1] підтримки управлінських рішень, стратегічного управління і планування;
- впровадження динамічної моделі оптимального розподілу і використання ресурсів в системі економіко – фінансових вимог [5];
- системи оцінки наслідків прийнятих рішень в умовах невизначеності і ризику.

Розроблена концепція моделювання процесів формування аграрних формувань демонструє новий підхід до розвитку економіки корпорацій на основі взаємодії моделей оптимізації виробничої програми аграрних формувань і моделей управління з метою досягнення прямого і синергічного економічного ефекту, в процесі господарювання.

За таких умов ефективність фінансового управління забезпечується втіленням розроблених принципів бюджетного процесу, функціями фінансового аналізу, системою кредитування,направленого на збереження стійкості виробництва і підтримкою інформаційного обміну між аграрними формуваннями.

Оптимізаційні програми використання фінансових ресурсів і виробництва продукції є новим видом управління виробництва аграрних формувань, а також підприємств

малого і середнього бізнесу, а методи програмування виробництва є методичною основою створення якісно нової системи менеджменту – ресурзберігаючої системи оптимального управління [6].

На основі теоретичних досліджень, нами також розроблено концепцію формування і функціонування стану фінансової безпеки аграрних формувань як основи безпеки суб'єкта господарювання в умовах збереження наявного виробничого потенціалу.

Концепція формування і функціонування стану фінансової безпеки аграрних формувань розроблено на основі економіко – організаційної моделі, що дозволяє використовувати результати сценаріїв розвитку економіки з врахуванням динаміки змін характеру глобалізації, появи нової технологічної хвилі (спостерігається підвищення ролі інновацій у соціально – економічному розвитку), зростає роль і значення людського фактору у процесах формування фінансової безпеки аграрних формувань.

Реалізація даного підходу дає можливість аграрному формуванню протистояти впливу зовнішнього середовища на основі прийняття ефективних рішень в області виробництва, фінансового і маркетингового менеджменту, дозволяють отримувати прибуток і здійснювати розширене відтворення, здатність акумулювати фінансові ресурси в умовах техногенного забезпеченого відтворювального циклу.

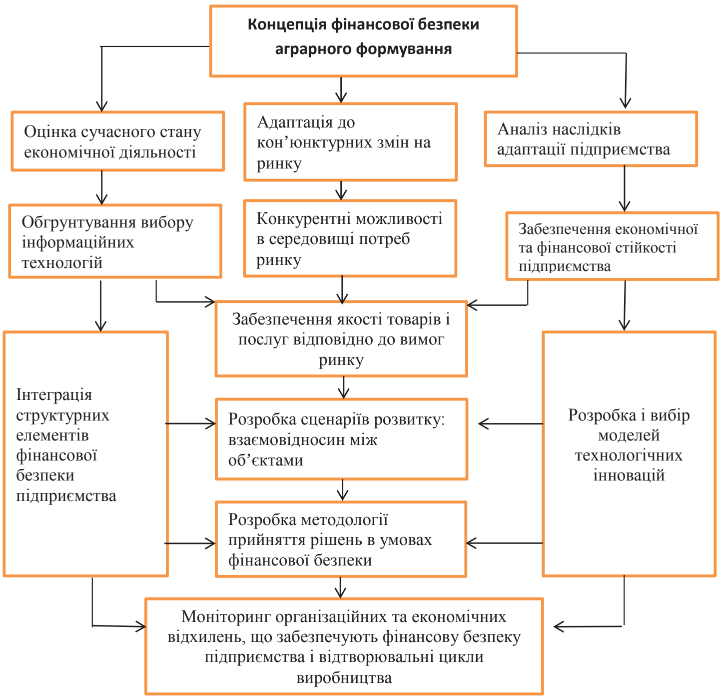


Рис. 3. Алгоритм реалізації окремих напрямків концепції фінансової безпеки аграрного формування

Джерело: розробка автора

Теоретичною основою концепції фінансової безпеки аграрних формувань є системний підхід та інституціональні вимоги, які застосовуються як для оцінки сучасного стану (аналіз систем), так і для комплексної оцінки фінансової безпеки на перспективу з врахуванням ступеня розвитку внутрішнього стану виробничого потенціалу, масштабів зовнішньо–економічної діяльності підприємств і ділової активності підприємств і населення (синтез систем).

Такий підхід дає можливість виділити основні тактичні і стратегічні рішення, які направлені на досягнення стійкого рівня фінансової безпеки, своєчасно передбачає нові розуміння механізмів ринку як стратегічні елементи в конкурентних можливостях підприємств, нові організаційні структури і нові технологічні можливості, обумовлені збереженням і ефективним використанням наявного виробничого потенціалу.

Алгоритм реалізації (послідовність дій) окремих напрямків формування і функціонування концепції фінансової безпеки аграрних формувань має вигляд (рис. 3).

Основна ідея концепції фінансової безпеки аграрного формування заключається в тому, що запропоновано поглиблений і розширений зміст концептуального поняття «концепція фінансової безпеки аграрного формування», до складу якого включені ряд методичних положень, що забезпечують стійкість фінансової безпеки в умовах фінансового стану економічної безпеки суб'єктів господарювання, враховують можливості інформаційних технологій, інтегральну ефективність капіталів і ресурсів, тенденцій переорієнтації підприємств на задоволення потреб ринку.

Висновки і пропозиції. Концепція формування і функціонування стану фінансової безпеки аграрних формувань розроблена на основі економіко – організаційної моделі, що дозволяє використовувати результати сценаріїв розвитку економіки з врахуванням динаміки змін характеру глобалізації, появи нової технологічної хвилі (спостерігається підвищення ролі інновацій у соціально – економічному розвитку), зростає роль і значення людського фактору у процесах формування фінансової безпеки аграрних формувань. Розроблена концепція формування стану фінансової безпеки передбачає розрахунок комплексної оцінки конкурентних переваг на основі високого рівня стабільності фінансової безпеки аграрного формування.

Список літератури:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський. Інститут економічного прогнозування – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопастностью предприятия / Бланк И.А. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2004. – 784 с.
3. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства: [Монографія] / О.В. Гривківська – Тернопіль: Астон, 2012. – 340 с.
4. Портнова Г.О., Антоненко В.М. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345-355.
5. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 175 с.
6. Скрипка А.Г. Программирование производства – новый уровень управления. Сб.науч. трудов. Совершенствование организации и повышение эффективносты в условиях хозрасчета. – Киев., УСХА, 1991. – С. 59-64.

Давиденко Н.Н.
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

Аннотация
Исследованы теоретические аспекты финансовой безопасности аграрных формирований. Обоснованы методологические подходы к определению угроз финансовой безопасности аграрных формирований, что дает возможность своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятий. Разработаны методологические подходы к оценке уровня финансовой безопасности, а именно анализа финансового состояния и капитализации аграрных формирований как процесса роста его рыночной стоимости, которая определяется величиной материальных и нематериальных активов, имеющихся и ожидаемых доходов. Разработана концепция формирования и функционирования состояния финансовой безопасности аграрных формирований в системе корпоративного управления как основы безопасности предприятия в условиях сохранения имеющегося производственного потенциала. Концепция формирования и функционирования состояния финансовой безопасности аграрных формирований разработана на основе экономико – организационной модели, что позволяет использовать результаты сценариев развития экономики с учетом динамики изменений характера глобализации, появления новой технологической волны (наблюдается повышение роли инноваций в социально – экономическом развитии), возрастает роль и значение человеческого фактора в процессах формирования финансовой безопасности аграрных формирований. Разработана концепция формирования состояния финансовой безопасности предусматривает расчет комплексной оценки конкурентных преимуществ на основе высокого уровня стабильности финансовой безопасности аграрного формирования.
Ключевые слова: финансовая безопасность, методология, риск, концепция, стабильность, угроза.

Davydenko N.M.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THREATS OF FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary
The theoretical aspects of financial security agrarian formations. Methodological approaches to the definition of financial security threats agrarian formations that enables timely detect and eliminate deficiencies in financial activities and find the reserves to improve the financial situation of enterprises. Methodological approaches to the evaluation of financial security, such as analysis of financial condition and capitalization of agrarian formations as a process of growth of its market value, which is determined by the tangible and intangible assets, current and expected income. The concept of formation and functioning of the financial security of agricultural units in corporate governance as the basis of security entity while preserving existing productive capacity. Concept formation and functioning of the financial security of agricultural units developed on the basis of economic – organizational model that allows the results of economic development scenarios, taking into account the dynamics of changes in the nature of globalization, the emergence of new technological wave (an increase of the role of innovation in socio – economic development), the role and importance of human factors in the formation of financial security agrarian formations. The concept of formation of the financial security involves the calculation of comprehensive assessment of competitive advantages through high stability of the financial security of agricultural units.
Keywords: financial security, methodology, risk, concept, stability, threat.

УДК 330.33.01

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА НБУ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРЕСПЕКТИВЫ

Демчук Н.И.
Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

Статья посвящена исследованию проблем регулирования банковского сектора и основных направлений для их решения. Выявлено, что основными проблемами функционирования банковского сектора являются макроэкономические дисбалансы, негативные последствия работы предшествующей власти, паника населения, аннексия Крыма, эскалация военного конфликта на востоке Украины. Определены основные направления эффективной регуляторной политики в условиях кризиса.
Ключевые слова: банковский сектор, кризис, регуляторная политика; нестабильность валютного курса, неплатежеспособные банки.

Постановка проблемы. В настоящее время существует большое количество работ, украинских и зарубежных авторов, рассматривающих различные аспекты и проблемы регулирования банковского сектора. Однако актуальность основных проблем регулирования банковского сектора в условиях кризиса не вызывает сомнений.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем регулирования банковского сектора и банковской деятельности в условиях финансового кризиса на национальном и региональном уровнях посвящены научные исследования ряда отечественных и зарубежных специалистов – А. А. Бобышева, И. О. Боткина, А.Э. Бута, В. Вдовина, А. Гальчинского, И. Гимади, Г. Гортона, А.Г. Грязновой, М. Деватрипонта, С. Дьянкова, О. Дзюблюка, С. Моисеева, А. Костюка, В. Мищенко, А. Мороза, О. Петриак, К. Раевського, В. Стельмаха та ін. [1-6].

Целью статьи является исследованию проблем регулирования банковского сектора и банковской деятельности в условиях финансового кризиса та разработка рекомендаций эффективной регуляторной политики в условиях кризиса.

Изложение основного материала. От состояния экономики, политики государства и НБУ в отношении банковского сектора зависит создание благоприятной конкурентной среды в банковской сфере, которая должна способствовать становлению устойчивой, динамично развивающейся банковской системы государства в условиях финансового кризиса. Неплатежеспособность банков в банковской системе чреваты ее потрясениями и коллапсом всей экономики. На протяжении последних пяти лет международные и отечественные эксперты рекомендовали Национальному банку Украины перейти к гибкому обменному курсу и режиму инфляционного таргетирования, внедрение монетарного режима (или создание условий для этого) декларировалось как приоритет для НБУ в среднесрочной перспективе. Но фактически в предыдущие годы монетарная политика в Украине опиралась на жесткую привязку обменного курса гривни к доллару США. Такая нестабильность курса и цен в предыдущие годы и накануне 2014 г. аккумулировала огромные дисбалансы, прежде всего, во внешней и бюджетной сферах.

На сегодняшний день, позиция регулятора о необходимости закрытия всех проблемных банков в том виде, как это сейчас происходит, ошибочна и губительна для экономики. Практика показывает, что как только банк попадает в руки временного администратора, а затем – сотрудников Фонда гарантирования, фактически этот банк почти обречен. На протяжении 2014 года Фонд не смог обеспечить ни одно «проблемное» финансово-кредитное учреждение, хотя банки, передаваемые ему, были совершенно разные по проблематике, которая приводила их к банкротству, и многие из них можно было спасти [3].

Большая проблема в том, что средства юридических лиц в банках никак не защищены. Физические лица могут получить деньги из проблемного банка через Фонд гарантирования вкладов, а компании вернуть свои средства почти никогда не могут. Для многих фирм потеря финансовых средств на банковских счетах равносильна банкротству. При этом вспомним, что малый и средний бизнес, должен вывести страну из кризиса, не говоря уже о плачевном состоянии крупных предприятий.

Поэтому массово вводя временные администрации, а потом и ликвидируя банки, не произойдет никакого очищения банковской системы. Таким подходом только подрываются остатки банковской системы и заодно уничтожается малый и средний украинский бизнес.

На фоне курсовых колебаний, непрогнозируемости и непоследовательности действий регулятора, говорить о возврате денег населения в банковскую систему не приходится. К сожалению, последние нормативные документы Минфина, Кабинета министров и НБУ, касающиеся практики национализации банков, не решают проблемы для части крупных банков. А о средних и малых банках в этих документах, исходя из критериев их оценки, речь вообще не идет, что вообще неправильно.

Ранее, когда за неплатежеспособные банки отвечал в конечном итоге НБУ, его сотрудники до последнего боролись за то, чтобы спасти банк. Сейчас фактически сложилась патовая ситуация – НБУ особенно не борется за банки, Фонд гарантирования во многих случаях бездействует. Эту ситуацию необходимо кардинально менять и то, что из почти двух десятков банков, в которые ввели временную администрацию в этом году, не смогли помочь ни одному – показатель того, что механизм не работает. По данным Министерства Финансов с начала 2014 года признаны неплатежеспособными 33 банка, из них 7 – за незаконный оборот денег. Из указанных 33 – по отношению к 17 банкам принято решение о ликвидации, в остальных работает временная администрация [6].

При этом, эксперты в банковской среде признают, что причиной их значительного ухудшения финансового состояния стал не только отток вкладов, но и значительная, непредсказуемая девальвация гривны, напрямую связанная с ошибками в политике валютного курсообразования со стороны НБУ.

По данным НБУ за 2014 год чистое сальдо по операциям рефинансирования составило 34 милли-

© Демчук Н.И., 2015

арда гривен (в том числе кредитов для сохранение ликвидности – 17,4 миллиарда гривен, в последнее полугодие – банки преимущественно возвращали кредиты: чистое сальдо выдачи рефинансирования стало отрицательным – соответственно -1,6 миллиарда гривен и – 2,4 миллиарда гривен.

Притока долгового и инвестиционного капитала не хватало для покрытия растущего дефицита текущего счета. Поэтому для поддержания стабильности национальной валюты в условиях высоких девальвационных ожиданий активно использовались международные резервы, уровень которых с августа 2011 г., когда они достигли максимума (38,2 млрд долл.), до конца февраля прошлого года 2013 года – упал на 60% (почти на 23 млрд долл. – до 15,5 млрд). В результате объем валютных резервов составлял лишь 1,8 месяца импорта (при приемлемой норме в три месяца) и только 23% краткосрочного внешнего долга по остаточному сроку погашения (норма – 100%).

Основными причинами роста внешних дисбалансов стали мягкая и сфокусированная на текущее потребление фискальная политика (реальная заработная плата выросла на 14 и 8% в 2012-м и 2013 г. соответственно) и увеличение объема энергетических субсидий (которые, по оценкам экспертов МВФ, еще в 2012 г. достигли 7,5% ВВП, доставались, прежде всего, самым богатым слоям населения и создавали основу для масштабных коррупционных схем). Дополнительным фактором выступала неблагоприятная бизнес-среда, мешавшая развитию отечественного производства и притоку иностранных инвестиций. Также, как следствие, объем государственного долга превысил отметку в 40% ВВП на конец 2013 г., причем доля долга в иностранной валюте достигла 65%, таким образом значительно увеличив валютный риск.

В этих условиях для корректировки внешнеэкономических дисбалансов большинство экспертов на протяжении 2012–2013 гг. рекомендовали НБУ увеличить гибкость обменного курса и проводить умеренную девальвацию гривни (на 10–25%). Но решение о переходе к режиму гибкого курсообразования было принято только в начале 2014 г. после смены руководства НБУ. Это решение и девальвация курса до 10–11 грн/долл. как его следствие, были вполне адекватными тогдашним макроэкономическим параметрам и необходимости устранить дисбалансы во внешней позиции страны [7].

Тем не менее совершенно очевидно, что в условиях жесткого экономического и политического кризиса поведенческие факторы играют значительную роль в динамике курса гривны. Поэтому, признавая значительный удельный вес психологических факторов, НБУ в пределах своих потенциальных возможностей направил рыночный и административный инструментарий на смягчение чрезмерной девальвации обменного курса, угрожающей ценовой и финансовой стабильности. В частности, на протяжении сентября-декабря 2014 года сальдо валютных интервенций НБУ для удовлетворения нужд рынка и поддержки проведения внешних расчетов «Нафтогазом» составило 5,3 млрд долл.

Все банки стали заложниками непрогнозируемой курсовой политики НБУ и вынуждены просто пытаться экономически выжить. Поэтому давать шанс выжить только крупнейшим и не учитывать интересы всех других банков некорректно.

В таком режиме банки не по своей вине не могут выполнять свою основную функцию – быть финансовым стимулятором развития экономики Украины, как в целом в масштабах страны, так и по отдельным регионам. Регулятору и правительству нужно срочно принимать решения по активизации процессов поддержки банковской системы.

Кроме этого, надо помнить о том, что средства, потраченные Фондом гарантирования на выплату вкладов, в значительной мере остаются у в конец дезориентированного населения, не доверяющего собственным банкам. В случае объединений и слияний банков, целевые ресурсы, предоставленные банкам для объединения будут возвращены регулятору и государству. Иначе, с такой политикой НБУ как сейчас в этом вопросе, можем столкнуться с ситуацией, когда у регулятора просто не останется почти всех его подопечных.

В банковской среде идут постоянные пересуды о надёжности банков, появляются всякие непроверенные списки проблемных банков. Многие банки просто закрыли друг на друга лимиты до лучших времен, а большинство казначеев проводят сделки только на личных договоренностях.

НБУ, как регулятору рынка, пора разработать и ввести четко структурированные дополнительные меры по оживлению межбанковского рынка и восстановлению доверия среди его участников. Иначе банкротство банков достигнет апогея, а недовольство клиентов и вкладчиков – только нарастет. Стремительное увеличение количества банков, в которые вводятся временные администрации для ликвидации, может привести к полному коллапсу банковской системы и эффекту домино.

Сейчас, на фоне углубления банковского кризиса, большинство банков озабочены только тем, как пережить этот кризис и сохранить платежеспособность. В 2014 году из-за стремительного оттока средств населения из системы, большинству розничных банков пришлось повысить ставки депозитов до 22%-27% в гривне и до 9% – 11,5% в валюте. Проблемная задолженность по кредитам выросла минимум на треть. Главные причины – девальвация гривны, Крым и АТО, что привело к необходимости формировать огромные суммы резервов; с другой стороны, удержание привлеченных средств обходится банку всё дороже, автоматически доходность банков в 2015 году сильно снизится [6].

Осуществлять процесс эффективного кредитования при отсутствии реального кредитного сегмента-невозможно, а сумма комиссионных доходов не покрывает потери от сокращения процентных доходов. Кроме этого, возрастают коммунальные затраты по содержанию сети отделений и другие условно постоянные расходы (придется максимально уменьшать затраты, а это сокращение штата и сети отделений) [1].

Паника, сопутствующая росту количества проблемных банков и девальвации гривны и привела к массовому оттоку вкладов и к резкому падению объемов доходных для банка операций на фоне значительного роста затрат.

Для стабилизации ситуации на валютном рынке необходимо избавиться от «черного рынка», без этого курс не восстановится и время от времени рынок будет подвержен серьезным колебаниям от нехватки валюты, а в официальных обменных пунктах валюты нельзя будет удовлетворить валютный спрос. Путь к стабилизации валютного рынка – отмена всех ограничений на продажу валюты и снижение обязательной продажи валютной выручки до 50%.

Следующим рекомендательным шагом на пути к стабилизации может стать отмена сбора в Пенсионный фонд, что в свою очередь, увеличит объемы торгов на валютном рынке и стабилизировал

межбанковский рынок, а также практически уничтожил бы теневой рынок.

На сегодняшний день, НБУ необходимо ограничить рефинансирование банков и узаконить срочные депозиты, которые нельзя было бы досрочно изымать из банков-это поможет определить якорный курс валюты, в пределах 15-16 грн. за доллар и возможно тенденцию к ревальвации.

На протяжении 2014 года Политика НБУ была непрозрачной, нерациональной и непредсказуемой: вместо того, чтобы искать пути улучшения ситуации на валютном рынке, руководство Национального банка всячески пытается оправдать свое бездействие, отказывается от своих конституционных обязанностей по поддержке и обеспечению покупательной способности гривны.

Такими же непредсказуемыми остаются действия связанные с банковской системой, потому что с одной стороны руководство НБУ выделяет достаточно большие кредиты рефинансирования, а с другой стороны практически ежедневные новости о банкротстве «очередного» банка, одновременно с этим происходит ограничение в доступе к депозитам.

В условиях такой неопределенности, руководство центрального банка не готово признавать, что валютная динамика и политика – это его основные обязанности, а от валютной динамики зависят другие важнейшие показатели, в том числе инфляция, покупательская способность, устойчивость банковской системы. Все эти факторы не позволяют говорить о запланированных рациональных решениях и ожиданиях. Если не изменится политика НБУ, рассуждать о валютных прогнозах бессмысленно [5].

Ограничение к свободному доступу к валютным депозитам заставило вкладчиков только забирать валюту из банков. В таких условиях, тенденция оттока депозитов очевидна. Таким образом, банковская система лишается существенных ресурсов, а политика ограничения уже внесла негативный вклад в украинскую финансово-банковскую систему, и она вряд ли сможет существовать и выполнять свои функции, если ограничения продлятся.

Ажиотаж валютных вкладчиков по изъятию из банков своих депозитов, в связи с введенными ограничениями НБУ – это проблема, но для ее решения необходимо заручиться поддержкой Международного валютного фонда, а для ее получения необходимо сбалансировать государственные финансы.

Согласно данным НБУ, с начала 2014 года гривна девальвировала с 7,99 грн/$ (по состоянию на 01 января 2014 года) до 15,77 грн/$ (курс указан по состоянию на 29 декабря 2014 года), т.е. почти в два раза [7].

Среди основных причин, названых Нацбанком: макроэкономические дисбалансы, работа «предшественников», паника населения, аннексия Крыма, а с конца июля 2014 года еще и эскалация военного конфликта на востоке Украины и негативное влияние девальвации российской валюты на курс гривны, т.к. на долю России приходится пятая часть всего внешнеторгового оборота Украины.

К этому перечню смело можно добавить непрогнозируемаую политику НБУ, отсутствие четкой программы действий регулятора, значительные ошибки руководства большинства ключевых государственных структур при кризисном управлении финансами в текущем году.

Таким образом, в отличие от ситуации прошлых лет, когда в условиях увеличения девальвационного давления на гривну Национальный банк имел возможность существенно сжать ликвидность банковской системы за счет роста объемов депозитов, в 2014 году регулятор был вынужден балансировать между целями ценовой стабильности и поддержки стабильности банковской системы (из которой отток депозитов только физических лиц за год, по оперативным данным, составил около 120 млрд грн). Учитывая усиление девальвационных и инфляционных ожиданий и необходимость вливания ликвидности для поддержки платежей правительства и «Нафтогаза», был вынужден даже абсорбировать ликвидность из банковской системы – обязательства банков перед НБУ по кредитам снизились на 2,6 млрд грн, а объемы его депозитных сертификатов в портфелях банков выросли на 10,6 млрд грн.

Рассмотрим основные проблемы усугубления экономической ситуации Украины в 2014 году:

- дефицит государственного бюджета за 11 месяцев этого года составил – 62,3 миллиарда гривен;
- платежный баланс за январь-ноябрь 2014 года составил: сведенное сальдо: -11 млрд долларов, сальдо текущих счетов: -4,5 миллиарда гривен;
- золотовалютные резервы страны: по состоянию на 1 марта 2014 года ЗВР составили 15,5 млрд долларов; по состоянию на 1 декабря – 9,97 миллиардов долларов. При этом регулятор отмечает, что с марта по ноябрь 2014 года включительно – платежи правительства и Национального банка по погашению и обслуживанию государственного и гарантированного государством долга в иностранной валюте, которые отображаются в ЗВР составили более 7 миллиардов долларов, а чистый приток прямых иностранных инвестиций в страну практически нулевой.

С начала 2014 года отток депозитов из банков на 52 миллиарда гривен и на 8,8 миллиардов долларов (пики оттока отмечены в феврале -7,2%, марте – 5,7%, мае – 4,3% и сентябре – 4,3% (по сопоставимым курсам)). Общие активы (по сопоставимому курсу) сократились на 16,2% или почти на 228 миллиардов гривен.

Общий финансовый результат банковской системы за 11 месяцев 2014 года – убыток в сумме 22,4 миллиардов гривен. (без учета банков с временной администрацией – 8,4 миллиарда гривен), регулятивный капитал составил -17,3%.

Национальный банк провел стресс-тестирование крупнейших 35 банков. Докапитализации требуют 18 финучреждений на общую сумму 66 миллиардов гривен. Однако, заметим, что такое стресс-тестирование проведено по состоянию дел и по курсу на начало 2014 года и соответственно, не учитывает последних поправок на теперешний курс. В 2015 году НБУ планирует провести дополнительное стресс-тестирование, которое также выявит значительное количество новых проблем у банков. Поэтому следующий 2015 год будет явно годом новых испытаний для банковской системы Украины [7].

Выводы и предложения. Основным секретом устойчивости любой банковской системы является доверие к ней людей и бизнеса. Руководству НБУ не обходимо вернуть доверие населения и бизнеса действенными реформами и ответственным подходом к делу возвращать, для этого на первом этапе минимум необходимо:

- создать прозрачные условия поддержки регулятором отечественных банков ликвидностью в необходимых объемах, в том числе за счет возобновления работы межбанковского рынка;
- упростить порядок оперативного слияния банков и обеспечить этот процесс целевыми платными ресурсами, а не продолжать волну банковских банкротств, бесполезных с точки зрения обеспечения стабильности банковской системы. Значительная часть проблемных сейчас банков – это банки, ко-

торые так или иначе, стали заложниками непродуманной регулятором девальвации гривны.

- снять ограничения по валютным вкладам с параллельным запретом на досрочное снятие депозитов;

- ограничить оборот значительных наличных средств, путем введения ограничений по проведению расчетов в наличной форме по суммам свыше определенного порога. Сейчас регулятор делает шаги в этом направлении, но достаточно осторожные.

- увеличить возмещение вкладов как физическим лицам, так и ввести такое возмещение для юридических лиц в сумме до 500 тысяч гривен. При этом осуществить налоговую амнистию с обязательным зачислением таких средств на срок не менее года на отдельных счетах в банках. Это приведет к появлению относительно долгосрочных ресурсов в системе и вернет к ней доверие.

- внести банковские вклады в драгоценных металлах в перечень средств, подлежащих компенсации вкладчикам в случае банкротства банков за счет средств Фонда гарантирования вкладов.

Необходимо акцентировать внимание на том, что сейчас как никогда важно создать условия для максимальной гибкости банковского рынка – этим повысив его эффективность, сократив потенциальные расходы государственного бюджета на поддержку банковских учреждений и заложив семена роста кредитования экономики в последующие годы.

Список литературы:

1. Григорьев В.С. Роль банковского сектора в кризисной экономике // Российское предпринимательство. – 2013. – № 8. – Вып. 1(140). – С. 134-140. – http://www.creativeconomy.ru/articles/5326/
2. Вдовин В.Н. К вопросу об экономической сущности банковского контроля в экономической системе / В.Н. Вдовин // Вестн. ТИСБИ. – 2000. – № 3. – С. 22–26.
3. Костюк О.В. Управління ліквідністю грошового ринку на основі моделювання попиту на банківські резерви: автореф. дис. на здоб.наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Олена Володимирівна Костюк. – Суми, 2008.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електрон.ресурс]: затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua
5. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електрон. ресурс]: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 26.09.2006 р. № 378. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua
6. Банковская система: итоги прошедшего года и прогнозы на 2015-й [Електрон. ресурс]: Режим доступу: http://minfin.com.ua/2015/01/02/5643423/
7. Нацбанк рассказал о ситуации на валютном и денежном рынках [Електрон. ресурс]: Режим доступу: http://minfin.com.ua/2015/01/17/5829806/

Демчук Н.І.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА НБУ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація
Стаття присвячена дослідженню проблем регулювання банківського сектора і основних напрямків для їх вирішення. Виявлено, що основними проблемами функціонування банківського сектора є макроекономічні дисбаланси, негативні наслідки роботи попередньої влади, паніка населення, анексія Криму, ескалація військового конфлікту на сході України. Визначено основні напрямки ефективної регуляторної політики в умовах кризи.
Ключові слова: банківський сектор, криза, регуляторна політика; нестабільність валютного курсу, неплатоспроможні банки.

Demchuk N.I.
Dnipropetrovsk State Agrarian University of Economics

REGULATORY POLICY NBU DURING THE CRISIS: PROBLEMS AND PROSPECTS

Summary
The article investigates the problem of regulation of the banking sector and the key to solving them. Revealed that the main problems of the banking sector are macroeconomic imbalances, the negative effects of work the previous government, the panic of the population, the annexation of the Crimea, the escalation of military conflict in the east of Ukraine. The main directions of effective regulatory policy in times of crisis.
Keywords: banking sector crisis, regulatory policy; exchange rate instability, insolvent banks.

УДК 338.32

«ТРАНСФОСПРОМОЖНІСТЬ» І «АДАПТИВНОТРАНСФОРМАЦІЙНА ЗДАТНІСТЬ» ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Дідоренко Т.В.
Тернопільський національний економічний університет

У статті подано трактування сутності й поняття категорій «адаптивнотрансформаційна здатність» підприємства сільськогосподарського машинобудування, «трансфоспроможність виробництва», продукції сільськогосподарського машинобудування, за рахунок взаємозв'язку з конкурентоспроможністю. Отримані результати направлені на забезпечення раціонального поєднання трансформації та адаптації підприємств сільськогосподарського машинобудування в контексті взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, адаптивно-трансформаційна здатність, трансфоспроможність виробництва, інновації, бурякоцукровий під комплекс.

Постановка проблеми. Сільськогосподарські виробники здійснюють свою діяльність в умовах, наближених до реального функціонування законів ідеального ринку. Це, у свою чергу, означає, що між виробниками сільськогосподарської продукції точиться гостра конкурентна боротьба. Конкуренція вимагає від економічних суб'єктів правильного розуміння не лише таких економічних категорій, як «конкуренція» та «конкурентоспроможність», а й «адаптивнотрансформаційні здатності» відродження підприємств сільськогосподарського машинобудування інноваційно-логістичними засобами з урахуванням взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перед тим як розглядати трансфоспроможність підприємства, ми докладно розглянемо поняття конкуренції як її основи. Одним із перших, хто обґрунтував теорію конкуренції, був А. Сміт. Він визначив, що конкуренція – це суперництво, при якому ціни регулюються залежно від попиту та пропозиції [2]. Великий вклад у розвиток теорії конкуренції А. Сміта внесли Д. Рікардо, Д. С. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, Ф. А. Хаєк, П. Хейне, К. Макконел, С. Брю, М. Портер, Г. Л. Азоєв, Л. Г. Роменський, Д. Ю. Юданов та інші.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо впровадження організаційно-економічних механізмів виявлення й підвищення рівня адаптивнотрансформаційних здатностей та трансформацій підприємств сільськогосподарського машинобудування на інноваційно-логістичних засадах з урахуванням взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеристика можливих інноваційно-логістичних засад трансформації підприємств сільськогосподарського машинобудування в контексті взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом відображені на рис. 1.

Поряд із вітчизняною технікою на ринку наявні комбайни іноземного виробництва: як нові, так і ті, що були у користуванні.

Перед вітчизняними виробниками і покупцями сільськогосподарської техніки стоїть проблема – як зробити виробництво своєї продукції конкурентоспроможним у контексті Європейського ринку.

Завданням для виробника є – створення такого комбайна чи агрегата, який би перевершував свої аналоги і повною мірою задовольняв потреби споживача. А перед покупцем стоїть питання: як вибрати з певної кількості сільськогосподарської техніки таку, яка б задовольнила його потреби та створила умови для ефективного господарювання, а отже мала б сильні позиції в конкурентній боротьбі.

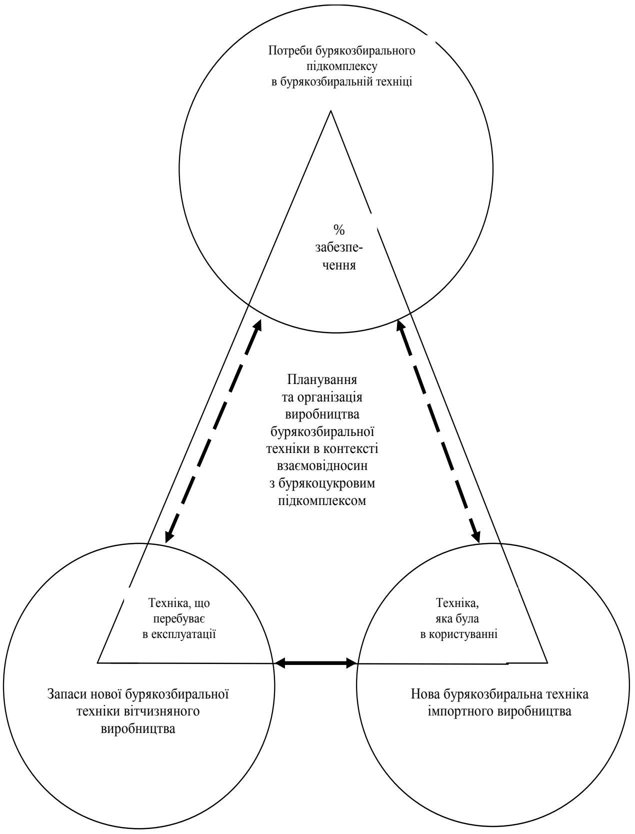


Рис. 1. Інноваційно-логістичні засади трансформації підприємств сільськогосподарського машинобудування в контексті взаємовідносин з бурякоцукровим під комплексом*

* *[Розроблено авторами]*

П. Хейне вважає, що конкуренція є прагненням якомога краще і повніше відповідати критеріям доступу до рідкісних благ [6].

Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [8].

Ф. А. Хаєк відзначає, що конкуренція – процес, завдяки якому люди здобувають і передають знання [5].

М. Портер зазначає, що конкуренція – динамічний процес, який безперервно змінює економічний ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [4, с. 118].

Російський учений Ліфіц І. М. зазначає: «Конкуренція – задум чесної економічної боротьби, у якій

© Дідоренко Т.В., 2015

за наявності різних шансів у кожної зі сторін перемагає вміліша й заповзятіша» [1].

Саблук П. Т. зазначає, що конкуренція – слово латинського походження і перекладається як «змагання, суперництво». Це явище не виникає автономно. Для створення конкуренції потрібні певні передумови [7].

А. Юданов стверджує, що під ринковою конкуренцією можна розуміти боротьбу фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться на доступних сегментах ринку [9].

М. Ліфіц зазначає: «Є діалектичний зв'язок між конкуренцією та конкурентоспроможністю – одне випливає з іншого» [4].

Тобто конкуренція як суперництво в разі скорочення пропозиції сприяє підвищенню ціни, а при надлишку пропозиції – навпаки. А. Сміт розробив механізм конкуренції, який об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку. Суть механізму зводиться до того, що конкуренція приводить до оптимального розподілу капіталу та праці. Гнучкість і точність механізму конкуренції виражається в тому, що лише мобільні фірми, які миттєво адаптуються і реагують на будь-які зміни в навколишньому середовищі й випускають якісну та недорогу продукцію, перебувають у найвигіднішому становищі. Дослідник визначив головний принцип конкуренції – принцип «невидимої руки». Він регулює ефективну діяльність та відповідність приватних і суспільних інтересів. «Невидима рука» спрямовує підприємців до мети, яка зовсім не входила до їхніх інтересів. Підприємці, які змушені діяти відповідно до певних «ідеальних» планів розвитку економіки, безжально витісняючи фірми, що виробляють непотрібну продукцію, нерідко більш дієво служать інтересам суспільства. А. Сміт визначив основні умови ефективної конкуренції: 1) велика кількість продавців і покупців; 2) вичерпна інформація про ринок; 3) мобільність використовуваних ресурсів; 4) неспроможність кожного продавця впливати суттєво на зміни ринкової ціни товару [2].

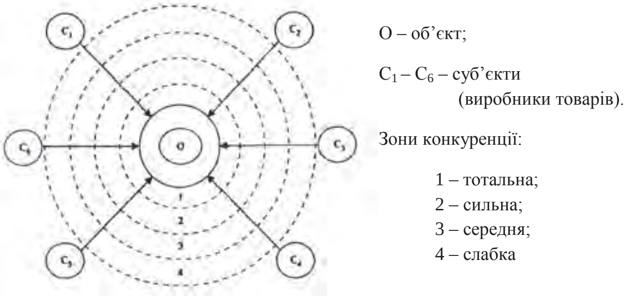


Рис. 2. Схема взаємозв'язків іж конкуренцією і трансфоспроможністю на основі променевої моделі конкуренції*

** [Розроблено авторами]*

Природно, що категорії «конкуренція» і «конкурентоспроможність» мають належати до фіксованого періоду часу і до конкретного ринку. В розглядуваних умовах зв'язок між конкуренцією та трансфоспроможністю підприємств можна уявити, як це показано на рис. 2.

Щоб проаналізувати поняття конкурентоспроможності, необхідно визначити її місце серед інших понять. Аналіз літературних джерел свідчить, що немає єдиного визначення конкурентоспроможності, а тим більше – єдиного підходу при визначенні цього поняття.

Трансфоспроможність вітчизняних машинобудівних підприємств розглядають як можливість їх адаптації до вимог стандартів європейського ринку. Іншими словами, трансфоспроможність є поняттям відносним.

Трансфоспроможність підприємств залежить від життєвого циклу, на стадії якого перебуває в певний час виробництво.

Поняття «трансфоспроможність товару» і «трансфоспроможність фірми» тісно пов'язані між собою, оскільки фірма здатна лише тоді ефективно працювати, коли вона виробляє й реалізує конкурентоспроможний товар.

Крім того, підприємство, яке є трансфоспроможним може випускати товар, що знаходиться на заключній стадії свого життєвого циклу.

У свою чергу, трансфоспроможність – це здатність об'єкта, що володіє визначеною часткою відповідного релевантного ринку, яка характеризує ступінь відповідності інноваційно-логістичних техніко-функціональних, економічних, організаційних й інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єктові й перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів. У свою чергу, розробка теоретичних і методичних положень, а також практичних рекомендацій щодо впровадження організаційно-економічних механізмів виявлення та підвищення рівня адаптивнотрансформаційних здатностей відродження підприємств сільськогосподарського машинобудування на інноваційно-логістичних засадах із врахуванням взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом є одним із напрямів її відродження.

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: абстрактно-логічний; аналізу та синтезу; статистико-економічний, зокрема, його прийоми – групування, індексний (для встановлення зв'язків та залежностей між конкурентоспроможністю виробництва бурякозбиральної техніки та системними соціально-економічними чинниками), динамічні порівняння; графічний, нормативний; монографічний; CVP-аналізу (для розрахунку меж беззбиткового використання машин) тощо.

Висновки та подальші дослідження. Подано трактування сутності й поняття категорій «адаптивнотрансформаційна здатність» підприємства сільськогосподарського машинобудування, «трансфоспроможність виробництва», продукції сільськогосподарського машинобудування, за рахунок взаємозв'язку з конкурентоспроможністю.

Отримані результати направлені на забезпечення раціонального поєднання трансформації та адаптації підприємств сільськогосподарського машинобудування в контексті взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом в сучасних умовах господарювання.

Визначено взаємозв'язок між конкуренцією і трансфоспроможністю, дано практичні рекомендації щодо впровадження організаційно-економічних механізмів виявлення і підвищення рівня адаптивнотрансформаційних здатностей відродження підприємств сільськогосподарського машинобудування на інноваційно-логістичних засадах із врахуванням взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом.

Таким чином на підставі аналізу літературних джерел, присвячених проблемі вирішення питань трансформації підприємств машинобудівної галузі, з метою активізації ролі вітчизняної аграрної науки в процесі адаптації підприємств доцільно використовувати різні варіанти фінансування та стимулювання науково-дослідних робіт. За відсутності обігових коштів у товаровиробників галузі держава повинна брати безпосередню участь у визначенні

стратегічних напрямів використання досліджень та їхнього повного фінансування. Можна припустити, що в майбутньому поширюватиметься варіант фінансування науково-технічних досліджень самими товаровиробниками. Це забезпечить, з одного боку, орієнтацію інноваційних розробок на конкретні потреби і запити виробників, а з іншого – полегшить реалізацію наукових досліджень. Отже, за таких умов буде здійснена розробка теоретичних та методичних положень, а також практичних рекомендацій щодо впровадження організаційно-економічних механізмів виявлення і підвищення рівня адаптивнотрансформаційних здатностей відродження підприємств сільськогосподарського машинобудування на інноваційно-логістичних засадах із врахуванням взаємовідносин з бурякоцукровим підкомплексом.

Список літератури:

1. Большой экономический словарь / [ред. А. Н. Азрилиян]. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Классика экономической мысли: соч. / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо [и др.]. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.
3. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 464 с.
4. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер.; пер. с англ. И. Минервин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.
5. Хайєк Ф. А. Право, законодавство та свобода: Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії: В 3 т. / Ф. А. Хайєк; пер. з англ. Н. Комарова. – К.: Сфера, 2000.
6. Т. 3: Політичний устрій вільного народу. – К.: Сфера, 2000 – 252 с.
7. Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. / П. Хейне. – М.: Новости, 1991.
8. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку: монографія / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська, В. І. Власов [та ін.]; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»; ред. П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 390 с.
9. Шумпетер Й. А. История экономического анализа: В 3 т. / Санкт – Петербургский гос. ун-т экономики и финансов; Высшая школа экономики (Москва) / Й. А. Шумпетер [Марк Перлман (предисл.)]. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – VIII, с. 495–988. Т. 1 – СПб.: Экономическая школа, 2004 – LVI, 494 с.
10. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб.-практ. пособие / А. Ю. Юданов; Ассоциация авторов и издателей «Тандем» – М.: Акалис, 1996. – 272 с.

Дидоренко Т.В.
Тернопольский национальный економический университет

«ТРАНСФОСПОСОБНОСТЬ» И «АДАПТИВНОТРАНСФОРМАЦИОННАЯ СПОСОБНОСТЬ» ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПЕРЕОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация
В статье подано трактовки сущности и понятия категорий «адаптивно-трансформационная способность» предприятия сельскохозяйственного машиностроения, «трансфоспособность производства», продукции сельскохозяйственного машиностроения, за счет взаимосвязи с конкурентоспособностью. Полученные результаты направлены на обеспечение рационального сочетания трансформации и адаптации предприятий сельскохозяйственного машиностроения в контексте взаимоотношений с свеклосахарным подкомплексом в современных условиях хозяйствования.
Ключевые слова: конкурентоспособность, адаптивно-трансформационная способность, трансфоспособность производства, инновации, свеклосахарная отрасль.

Didorenko T.V.
Ternopil National Economic University

«TRANSFORMATIONS» AND «ADAPTIVE AND TRANSFORMATIONAL ABILITY» ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INNOVATION AND LOGISTIK TRANSFORMATIONS

Summary
In the article the interpretation of the essence and concept categories of «adaptive-transformational ability» Enterprise of Agricultural Engineering «transformations production» of agricultural machinery, due to the relationship with competitiveness. The results are aimed at ensuring the rational combination of transformation and adaptation of agricultural machine building enterprises in the context of relations with the sugar beet sector in a modern business environment.
Keywords: competitiveness, adaptive-transformation ability, transformations production, innovation, sugar beet under complex.

УДК 336.732

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ У КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ

Добровольська О.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Розглянуто ключові моменти, які визначають особливості трансформації заощаджень в інвестиції через надання депозитних послуг кредитними спілками в Україні. Досліджено підходи до визначення заощаджень. Показано кругообіг фінансових ресурсів через механізм прямого та непрямого фінансування. Виявлено, що кредитні спілки акумулюють кошти на депозитних рахунках винятково через залучення вкладів фізичних осіб. Доведено, що кредитні спілки мобілізують заощадження населення для організації взаємного кредитування. Встановлено, що до пріоритетних завдань кредитних спілок на сучасному етапі можна віднести такі, як відновлення довіри, зміцнення фінансової стабільності та збільшення соціальної відповідальності.

Ключові слова: заощадження, інвестиції, депозитні послуги, депозитні вклади, кредитні спілки, фінансові посередники, небанківські фінансові посередники.

Постановка проблеми. Теоретичні та практичні аспекти проблем акумуляції та трансформації заощаджень в інвестиції актуалізувалися в умовах глобальної економічної і фінансової кризи, коли надзвичайно загострилася необхідність утримання довіри до ринкових інституцій в аспектах їхньої здатності ефективно виконувати свої функції фінансових посередників на ринку фінансових послуг. Фактично йдеться про поступовий перехід фінансових інститутів на новий ступінь розвитку, на якому вони дбають не лише про прибутковість, а й про органічне поєднання економічної конкуренції і свободи ринку з соціальними гарантіями та компенсаціями, соціальною відповідальністю перед клієнтами і державою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження депозитних послуг кредитних спілок привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, що пояснюється постійними процесами оновлення та вдосконалення діяльності кредитних спілок в Україні. Окремі питання оцінки фінансового посередництва відображені в працях таких авторів, як О.В. Васюренко, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, Л. Примостка, О.І. Лаврушин, П. Роуз, Дж. Синкі, В.М. Усоскін.

Теоретичні та практичні аспекти функціонування фінансових посередників досліджені в працях таких авторів, як Р. Брейлі, Ю. Бригхем, Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, Дж. Кейнс, Дж. Майерс, Р. Ролл, П. Самуельсон, Дж. Тобін, У. Шарп, Я. Міркін, які звертали увагу на організаційно-економічні питання кредитних спілок, проводили наукові дослідження щодо порівняльного аналізу кредитно-кооперативних систем інших країн та особливої ролі кредитної спілки на фінансовому ринку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні публікації з досліджуваних питань, методичні аспекти трансформації заощаджень в інвестиції через надання депозитних послуг кредитними спілками, як фінансовими посередниками являють собою не лише актуальний напрямок наукового дослідження, але й можливості вирішення даної проблеми.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення ключових моментів, що визначають особливості трансформації заощаджень в інвестиції через надання депозитних послуг кредитними спілками в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ідейно-теоретичних та методологічних принципів формування заощаджень та інвестицій в економічній літературі виокремлюють два методологічні підходи до визначення поняття «заощадження» [7, с. 33]:

– заощадження – це дохід, який не використаний на сплату податків чи купівлю товарів та послуг;

– заощадження – це використання грошових ресурсів з метою отримання доходу у майбутньому або забезпечення майбутнього споживання.

Існують більш спрощені підходи до визначення заощаджень, коли на мікроекономічному рівні вони розглядаються як різниця між доходом громадянина та його споживанням, а на макроекономічному рівні – як різниця між ВВП та кінцевим споживанням [4, с. 321].

З огляду на вищезазначене, у найбільш широкому розумінні заощадження – це невикористана в певний момент часу частина отриманого доходу, яка накопичується впродовж деякого періоду для споживання в майбутньому.

Автоматична трансформація заощаджень в інвестиції, тотожність обсягів заощаджень обсягам інвестицій у довгостроковому періоді були одними з основних постулатів класичної економічної теорії, яка пояснює зв'язок між заощадженнями та інвестиціями переважно абстрактно: капітал є мобільним і знаходить найефективніше розміщення винятково під впливом дії закону попиту й пропозиції (механізм прямого фінансування).

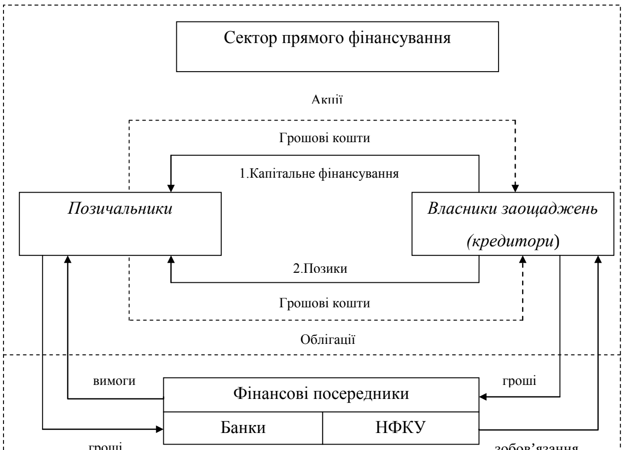


Рис. 1. Кругообіг фінансових ресурсів
Джерело: [8]

Проте упродовж XX ст. економічна теорія, не заперечуючи загалом постулатів, сформульованих

© Добровольська О.В., 2015

у минулому, збагачується ідеями та переконаннями про важливу роль механізмів трансформації заощаджень в інвестиції, в т. ч. опосередкованих фінансовим посередництвом (механізм непрямого фінансування). Кругообіг фінансових ресурсів у розгалуженій системі фінансового ринку, який здійснюється через канали прямого та непрямого фінансування, об'єктивно зумовлює необхідність розгляду механізму трансформації заощаджень в інвестиції або, іншими словами, системи відносин, яка забезпечує безперешкодний рух фінансових ресурсів від власників заощаджень до позичальників, які їх потребують (рис. 1) [3, с. 201].

В більшості країн з ринковою економікою національні заощадження формуються на основі заощаджень населення. Іншими словами, заощадження домогосподарств є вагомим інвестиційним ресурсом для економіки країни. На основі цього постулату фіксується участь домогосподарств у інвестицій них процесах та їх вплив на економічне зростання.

Розглядаючи роль і місце окремих груп фінансових посередників у механізмі трансформації заощаджень в інвестиції, необхідно звернути увагу на обсяги активів кожної з них на певний момент та на їх динаміку впродовж певного періоду.

Незважаючи на те, що сукупні активи банківських і небанківських фінансових посередників зросли, все ж структура фінансових посередників в Україні здебільшого представлена банківськими установами та значно меншою мірою – кредитними спілками, страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами та інститутами спільного інвестування. Це пояснюється, по-перше, відносно нетривалим проміжком часу у формуванні ринкових відносин в Україні; по-друге, тим, що в державі обсяг заощаджень, а, отже, й

попит на послуги фінансових посередників наразі є незначним. Однак роль та значення інституту фінансового посередництва в економіці України щороку зростає. Причому цей процес характеризується появою нових видів інститутів, що функціонують у цій сфері та ускладненням форм фінансового посередництва [1, с. 24].

Виокремлення механізму трансформації заощаджень в інвестиції через посередництво кредитних спілок у якості предмету дослідження було обумовлено необхідністю розширення меж наукового пізнання їх потенційної ролі в забезпеченні населення фінансовими послугами та потребами удосконалення практики їх функціонування як соціально значущих фінансових інститутів ринку фінансових послуг.

Адже, кредитні спілки, як фінансові посередники ринку фінансових послуг, відповідно до специфіки організаційно-економічного механізму своєї діяльності на цьому ринку, кошти на депозитних рахунках акумулюють виняткoво через залучення вкладів фізичних осіб. З огляду на це, можна ствердно констатувати, що саме ця фінансова установа, як ніяка інша може продемонструвати тенденції та напрями розвитку ринку заощаджень домогосподарств.

У рамках даного дослідження доцільно зупинитися на кількох ключових моментах, що визначають особливості трансформації заощаджень в інвестиції через надання депозит них послуг кредитними спілками.

По-перше, різноманітність інвестиційних мотивів індивідуальних власників заощаджень (у нашому випадку членів кредитної спілки) спричинює різноманітність вимог до здійснюваних ними інвестицій, основними з яких є вимоги до:

– рівня очікуваного доходу та пов'язаного з ним допустимого ризику інвестицій (тобто до невизначеності, що пов'язана з реальною вартістю інвестицій у майбутньому);

– рівня ліквідності інвестицій (тобто до можливості трансформації інвестицій у грошові кошти), який визначається очікуваними строками, протягом яких інвестори мають наміри їх утримувати [2, с. 5].

По-друге, динаміка вкладів населення на депозитні рахунки кредитних спілок визначається здебільшого рівнем соціально-економічного розвитку країни та рівнем добробуту населення. Зазвичай формування заощаджень уповільнюється чи зовсім зупиняється в умовах тривалої інфляції, коли населення перестає заощаджувати і навіть витрачає раніше накопичені заощадження під загрозою їх втрати через інфляцію. За таких умов рівень депозит них внесків зменшується на фоні стабільно високих темпів споживчого кредитування. Проте з часом зменшення кількості вкладників внаслідок кризи призводить до значного скорочення кредитних портфелів цих фінансових установ, адже саме залучені кредитними спілками під час депозитних операцій кошти є основним джерелом формування ресурсів для здійснення їхньої кредитної діяльності.

Ці процеси чітко проявлялися в економіці України в 1992–1994 рр., коли внаслідок гіперінфляції попередні заощадження населення повністю знецінилися, а нові заощадження не створювалися; у 2008–2009 рр., коли внаслідок світової фінансової кризи фінансові установи стикнулися із загостренням кризи ліквідності (не вчасно повертали вклади, що спричинило їх неконтрольований відтік; перехід заощаджень у фазу демобілізованих); інфляція знецінила вклади, рівень доходів населення впав до критичної межі – неповного відтворення [6, с. 11].

По-третє, на динаміку активності кредитних спілок на ринку фінансових послуг здійснюють значний вплив зміни законодавчо-регуляторного характеру. Важливо звернути увагу на той факт, що у 2004 р. відбувся процес перереєстрації кредитних спілок та внесення в єдиний державний реєстр фінансових установ. Згідно з чинним законодавством України з моменту перереєстрації кредитної спілки або ж реєстрації нової спілки залучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки підлягає обов'язковому ліцензуванню. Неотримання такої ліцензії виключає ймовірність роботи спілки з внесками на депозитні рахунки своїх членів (така спілка має можливість працювати лише щодо залучення обов'язкових внесків та внесків у додатковий капітал і виключає наявність зобов'язань спілки перед членами). Більшість кредитних спілок працює за класичною схемою фінансової установи й орієнтується на залучення депозитів на договірних умовах з подальшим використанням для надання кредитів, або здійснення фінансових інвестицій.

У сучасній практиці діяльності кредитних спілок використовуються різні види депозитних рахунків, а в результаті фінансових нововведень їх кількість в останні роки зросла.

Динаміка залучення внесків на депозитні рахунки кредитними спілками свідчить не лише про часткове зниження рівня довіри до цих фінансових установ; а й про рівень достатку членів спілки, тобто скільки, в середньому, працююча людина може заощадити. Саме внески на депозитні рахунки в кредитні спілки є показовими в цьому плані, оскільки їх членами є верстви населення з середнім і низьким рівнем достатку.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити два ключових висновки щодо особливостей меха-

нізму трансформації заощаджень в інвестиції через посередництво кредитних спілок.

По-перше, саме кредитні спілки, як фінансові посередники ринку фінансових послуг, відповідно до специфіки організаційно-економічного механізму своєї діяльності на цьому ринку, акумулюють кошти на депозитних рахунках винятково через залучення вкладів фізичних осіб. З огляду на цю особливість, а також з урахуванням основних факторів, які впливають на рівень заощаджень населення,можна констатувати, що саме ця фінансова установа, як ніяка інша демонструє тенденції та напрями розвитку ринку заощаджень домогосподарств. Зокрема, динаміка залучення внесків та середній розмір внеску на депозитні рахунки кредитних спілок показує рівень достатку членів спілки, а їх строкова структура вказує на інвестиційні мотиви індивідуальних інвесторів (найчастіше пов'язані зі споживчими потребами населення, відкладеним у часі) та свідчить про ступінь довіри до цих фінансових установ.

По-друге, кредитні спілки мобілізують заощадження населення для організації взаємного кредитування. Депозитні вклади, складаючи понад 60% усіх фінансових ресурсів кредитних спілок, чинять найбільший вплив на обсяги активних операцій цих фінансових установ. Дана функціональна залежність підтверджена аналітичними розрахунками, які свідчать про те, що зменшення кількості вкладників внаслідок кризи призвело до значного скорочення кредитних портфелів цих фінансових установ, адже саме залучені кредитними спілками під час депозитних операцій кошти є основним джерелом формування ресурсів для здійснення їхньої кредитної діяльності. Водночас варто відмітити, що найважливішою проблемою вітчизняної системи кредитної кооперації є масове неповернення депозитів населенню, з якою стикнулись багато вкладників на початку кризового періоду. Це зруйнувало довіру населення до заощаджень через посередництво кредитних спілок [8, с. 120].

З огляду на вищезазначене, до пріоритетних завдань кредитних спілок на сучасному етапі можна віднести такі, як відновлення довіри, зміцнення фінансової стабільності та збільшення соціальної відповідальності. З цією метою доцільно:

– розпочати роботу щодо побудови системи гарантування вкладів, оскільки її відсутність є серйозною перепоною для роботи щодо залучення внесків на депозитні рахунки і основною причиною, що зумовлює масовий відтік депозитів з кредитних спілок.

Перші кроки у цьому напрямку вже зроблено – створено Об'єднання кредитних спілок «Програма захисту вкладів», яка спільно з польськими партнерами на паритетних засадах заснувала страхову компанію кредитних спілок, що є першим кроком у страхуванні вкладів та гарантуванні заощаджень у сумі, що не перевищує 50 тис. грн.;

– вжити заходів щодо забезпечення фінансової стабільності та покращення нормативних показників діяльності кредитних спілок. У цьому контексті особливої уваги заслуговує питання оптимізації структури власного капіталу кредитних спілок. Мова іде про об'єктивну необхідність нагромадження реального резервного капіталу, адже його нагромадження від повідає завданням забезпечення фінансової стабільності та покращення нормативних показників діяльності кредитної спілки;

– особливу увагу приділити оптимізації строкової структури залучених коштів (зобов'язань) із структурою їх розміщення (кредитного портфеля) з метою збереження максимальної ліквідності кредитної спілки та усунення структурних дисбалансів, що в найбільшій мірі проявляються в періоди нестабільної ринкової кон'юнктури [5, с. 15].

Висновки і пропозиції. Таким чином, професійна діяльність кредитних спілок на ринку фінансових послуг України має базуватися на принципах соціальної відповідальності та єдиних кооперативних стандартах, які відповідають критеріям кредитної кооперації та ідентифікують цей фінансовий інститут як класичну кооперативну фінансову установу. Реалізація цього завдання потребує формування збалансованої та завершеної архітектури системи кредитної кооперації в Україні.

Список літератури:

1. Василенко И. Банки вытесняют кредитне союзы со столичного рынка потребительского кредитования. Союзам придется заняться кредитованим крестьян [Электронный ресурс] / И. Василенко. – Режим доступа: http://www.domik.net/mod/main/articles
2. Ільїна Н. Нові обрії становлення системи кредитної кооперації / Н. Ільїна // Вісник кредитної кооперації. – 2007. – № 2. – С. 4-6.
3. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 224 с.
4. Кредитні спілки в Україні: основні засади діяльності: навч. посіб. / за ред. А.Я. Оленчика. – К.: УІРФР, 2005. – Кн. 2. – 664 с.
5. Мазур Т.В. До проблеми реформування правового режиму фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні / Т.В. Мазур // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція: Правова держава: напрямки та тенденції її розбудови в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.lex-linecom.ua
6. Оптимізація діяльності кредитних спілок в умовах кризи // Бюлетень кредитних спілок України. – 2008. – № 6(22). – С. 10-15.
7. Про внесення змін до «Положення про погодження статуту кредитних спілок з питань кредитування та розрахунків і надання позик кредитними спілками»: лист НБУ від 02.08.99 № 23011/107 // Урядовий кур'єр. – 2010. – 15 березня. – С. 9.
8. Руська Р.В. Теоретична постановка динамічної моделі для функціонування кредитної спілки / Р.В. Руська // Тернопіль: Економічна думка. Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль. – 2010. – Випуск 22. – С. 17-27.

Добровольская Е.В.
Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ТРАНСФОРМАЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЦЕСЕ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ КРЕДИТНЫМИ СОЮЗАМИ

Аннотация
Рассмотрено ключевые моменты, которые определяют особенности трансформации сбережений в инвестиции путем предоставления депозитных услуг кредитными союзами в Украине. Исследованы подходы к определению сбережений. Показан кругооборот финансовых ресурсов с использованием механизма прямого и непрямого финансирования. Определено, что кредитные союзы аккумулируют средства на депозитных счетах исключительно путем привлечения вкладов физических лиц. Доказано, что кредитные союзы мобилизуют сбережения населения для организации взаимного кредитования. Установлено, что к приоритетным заданиям кредитных союзов на современном этапе можно отнести такие, как восстановление доверия, укрепление финансовой стабильности и увеличение социальной ответственности.
Ключевые слова: сбережения, инвестиции, депозитные услуги, депозитные вклады, кредитные союзы, финансовые посредники, небанковские финансовые посредники.

Dobrovolskaya E.V.
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

THE TRANSFORMATION OF SAVINGS INTO INVESTMENT IN THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF DEPOSIT SERVICES CREDIT UNIONS

Summary
Reviewed the key points that define the characteristics of the transformation of savings into investment through the provision of deposit services credit unions in Ukraine. Investigated approaches to the definition of savings. Shows the circular flow of financial resources through direct and indirect financing. Determined that credit unions accumulate funds on deposit accounts exclusively by attracting deposits of physical persons. Proved that credit unions mobilize savings for the organization of mutual crediting. It has been established that the main tasks of the credit unions at the present stage can be attributed, such as restore confidence, financial stability and increase social responsibility.
Keywords: savings, investments, deposit services, deposits, credit unions, financial intermediaries, non-Bank financial intermediaries.

УДК 69.003:658.8

МАРКЕТИНГ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Добрянская В.В., Чурса Ю.В.
Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

«Маркетинг в жилищном строительстве – работа, посвященная анализу использования современных маркетинговых технологий в продвижении строительной продукции, изучению способов воздействия на потребителей на рынке жилья, а именно разработке программы стимулирования сбыта с комплексным использованием современных коммуникационных технологий. В процессе продвижения продукции жилищного строительства на разных этапах наиболее целесообразно использовать следующие элементы marketing-mix: директ-маркетинг, sales promotion и личная продажа.
Ключевые слова: маркетинг, строительная продукция, сбыт, marketing-mix, спрос.

Постановка проблемы в общем виде и ее взаимосвязь с важными практическими задачами. Рынок жилищного строительства создает специфические условия для внедрения концепции маркетинга строительными организациями. Эта специфика обусловлена особенностями товара, который может представлять собой строительно-монтажные работы, посреднические и консультативные услуги в области строительства, проектирования, обучения и подготовки кадров в учебных строительных заведениях. В эту же группу включены и торгово-посреднические услуги, способствующие установлению контактов в цепочке: производство – сбыт – потребление, аудиторские услуги в области анализа финансово-хозяйственной деятельности.

С распространением рыночных отношений строительная продукция на потребительском рынке приобретает свойство продаваемого товара для конечного потребления или потребления в строительном производстве.

В отличие от промышленных товаров продукция строительного комплекса, как правило, создается по предварительному заказу и в соответствии с ранее выбранной моделью (проектом) и в строго определенном месте, будучи предназначенной для определенного заказчика (инвестора).

К реализованной продукции строительных организаций принадлежит вся продукция, которая была принята и оплачена заказчиком по договорным ценам. Процесс реализации в современных условиях

© Добрянская В.В., Чурса Ю.В., 2015

заключается в сдаче и приеме выполненных работ на различных стадиях их выполнения с перечислением заказчиком денег (с помощью банков) как эквивалента стоимости продукции. Таким образом, любая оплата за фактически выполненные и переданные на баланс заказчика строительно-монтажные работы является реализацией.

С введением рыночных отношений значительно расширяется рынок оказания услуг по строительству частных жилых домов, коттеджей, дач, гаражей, а также выполнения отдельных строительных работ по договорным ценам.

В рыночных условиях здания и сооружения (жилые дома, квартиры, производственные и торговые помещения, офисы, спортивные сооружения и др.) – это объекты рыночных отношений и предмет купли-продажи по рыночным ценам как и другие товары потребления (автомобили, мебель и т.д.).

Можно выделить две категории основных клиентов (заказчиков):

– клиенты, для которых квартиры (дома) является средством производства или способом вложения капитала;

– клиенты, которые покупают квартиры (дома) для личного пользования,

Существует взаимосвязь между величиной и качеством квартиры (дома), его ценой при продаже. Рыночная цена продажи дома, таким образом, зависит от определенных размеров и технических характеристик.

Бизнес-структуры часто отдают преимущество при выборе объекта внешнему виду дома и тратят больше, чем этого требуют деловые интересы, тогда как частные владельцы только учитывают ценность дома при перепродаже на рынке покупателя.

Большинство строений имеют длительный срок службы. Вследствие чего общий фонд продаваемых квартир, как правило, больше, чем годовое производство строительной продукции. Поэтому рыночная цена новых квартир определяется в основном спросом, а не издержками строительного производства. Потребители, которые вносят плату по низкой цене, покупают небольшие новые квартиры низкого качества, а также покупают или арендуют старые. Таким образом, цена квартир зависит от их возраста и различных удобств. На рынке конкурирующих продавцов стоимость квартир в домах, построенных по новым и устаревшим проектам, а также в старых домах взаимосвязана.

Покупка квартир происходит не только с целью потребления удобств, но и потому, что они являются средством «хранения стоимости». Цены на жилые дома увеличиваются с ростом инфляции и, таким образом, сохраняется их реальная стоимость в отличие от сбережений в денежной форме. При росте инфляции или инфляционном ожидании, особенно при неуверенности в положении курса валют и акций, люди вкладывают свои сбережения в собственность (в недвижимость) с помощью покупки квартиры (дома) или приобретение квартиры больших размеров.

На рынке жилья в современных условиях сложилась ситуация так называемого «рынка потребителя», при которой предложение производителей и продавцов товаров превышает спрос на них при существующих ценах. В большинстве случаев покупателям жилья требуется то лучшее, что можно получить.

Анализ исследований и публикаций, на которых базируется решение поставленной проблемы. Без использования маркетинга деятельность строительных фирм в современных рыночных условиях не может быть эффективной, перспективной [1]; [3]; [5]. Маркетинг является системой делового мышления в различных контекстах экономических и социально политических реалий. В условиях «рынка потребителя», при ужесточении конкурении между товаропроизводителями задачи маркетинга значительно усложняются. При этом фирмы, которые отстояли свое место на рынке, предлагают товар требуемого высокого качества, не ниже чем у конкурентов. Также вследствии конкуренции выравниваются и цены и возможности распределения продукции. Из всех элементов комплекса маркетинга производители могут конкурировать между собой за счет продвижения. Современный маркетинг подразумевает создание системного информационного пространства вокруг всего жизненного цикла товара или услуги. Когда говорят о комплексной программе мероприятий в маркетинговой среде, то обычно употребляют термин communication mix, имея в виду взаимосвязь основных технологий маркетинговой коммуникации: рекламы, сейлс промоушен, директ маркетинга, паблик рилейшнз, личной продажи. При этом важно помнить, что подобное деление носит чисто условный характер, между ними постоянно осуществляется креативная и технологическая взаимоподпитка. Процесс этот осуществляется на уровне макро- и микро связей. Это среда маркетинговых коммуникаций.

Весь этот комплекс базовых понятий принято соотносить с понятием promotion, т.е. системой продвижения товаров и услуг в сфере маркетинговых коммуникаций. Эффективность продвижения во многом зависит от гибкого применения различных маркетинговых технологий и их координации.

Неисследованная проблема, которой посвящена данная статья. Сложность маркетингового подхода заключается в том, что для каждого сегмента рынка (отдельной группы потребителей и их потребностей) необходимо разрабатывать свой комплекс маркетинга: товарную, ценовую, сбытовую политики и политику продвижения товаров.

Целью данной статьи является разработка основных направлений эффективных коммуникаций, направленных на продвижение строительной продукции.

Изложение основного материала. Сбыт строительной продукции – достаточно сложное понятие. Принято различать сбыт в широком и узком смысле этого слова. Сбыт в широком смысле – это совокупность видов деятельности строительной организации, направленной на удовлетворение платежеспособного спроса покупателей. В подобной трактовке категории «сбыт и «маркетинг» во многом совпадают, становясь, по сути, идентичными. В узком смысле – это вид деятельности по продвижению готовой строительной продукции на рынок, что зачастую ограничивается функциями непосредственной продажи.

До последнего времени отечественные строительные организации не утруждали себя созданием специализированных сбытовых подразделений, так как проблемы сбыта строительной продукции просто не существовало, напротив, постоянно ощущался дефицит мощностей строительных организаций по выполнению заказов инвесторов.

Необходимость организации сбытовой деятельности объясняется следующими причинами:

1. Усилением конкуренции на рынке подрядных работ. Безальтернативность этого рынка в недалеком прошлом сменилась сегодня достаточно жесткой борьбой за заказы, причем накал конкурентной борьбы, возрастает по мере универсализации большинства строительных организаций;

2. Борьбой за деньги заказчиков. Заказчика уже не устраивает выполнение узкоспециализированных работ. Он склонен отдать предпочтение строительной организации, сдающей объекты «под ключ», а также с комплексом услуг, способствующих повышению потребительских качеств строительной продукции;

3. Рационализацией производственных процессов. Для эффективного потребления строительной продукции зачастую необходимо сопряжение технологий производства и потребления (особенно для продукции производственного назначения), что ведет как бы к сращиванию финишных операций в строительстве со стартовыми (заготовительными) операциями у потребителей и нередко требует создания специальных сбытовых подразделений;

4. Проблемами эффективности рыночного поведения и развития строительной организации. Эффективный сбыт не может быть основан только на продвижении готовой продукции па рынок, а обязательно предполагает глубокое изучение реального платежеспособного спроса потребителей и последующую ориентацию производства на его удовлетворение.

Производственно сбытовая деятельность строительно-монтажных организаций отличается неординарностью по сравнению с другими отраслями народного хозяйства в силу ряда особенностей, характерных для строительства. Наиболее существенные из них:

1. Длительность производственно-технологического процесса от начала работ до получения конечной строительной продукции;

2. Сложность кратко- и долгосрочного прогнозирования (для дальнейшего стратегического планирования) из-за отсутствия достаточной информации о социальном составе и соотношении городского и сельского населения, его миграции из одного региона в другой и т.д.;

3. Вероятностный характер ряда факторов, таких как климатические условия, наличие сырьевых ресурсов в регионе, экологическая обстановка, влияющие на спрос определенные показатели производственно хозяйственной деятельности строительной организации.

Рыночная экономика вызвала к жизни новые формы отношений для строительных предприятий, при которых традиционный подрядный способ ведения работ и финансовых расчетов не является единственным, а для некоторых строительных организаций и главным в их производственно-коммерческой деятельности. Отсюда многовариантность процесса финансирования строительно-монтажных работ. Сегодня уже большинство строительных организаций прибегают к строительству не только на средства заказчиков-потребителей, но и на заемные средства (кредиты), а также на собственные финансовые средства. Поэтому для большинства способов финансирования строительства характерна разновременность финансовых затрат и поступлений от сбыта строительной продукции. Немаловажными факторами в конкурентно борьбе за заказчика-потребителя между строительными организациями являются уровень производственно-технического потенциала этих организаций; использование международных стандартов в строительстве с целью повышения его качества; полное удовлетворение требований заказчиков в части архитектурно планировочных решений предлагаемых проектов.

В конечном счете, в условиях неопределенности и риска рыночной экономики проблема не в том. Чтобы произвести строительную продукцию, а в том, чтобы продать ее, т.е. организовать эффективный сбыт, который предполагает учет покупательной способности потребителя, инфляции, конъюнктуры рынка; принятие оптимальных организационно-технических решений, критериями которых являются такие показатели, как сроки выполнения строительно-монтажных работ, их стоимость, ограничения по ресурсам, учитывая современные достижения в строительном производстве.

Содержание сбытовой деятельности строительной организации определяется различными факторами, в том числе номенклатурой строительной продукции, составом заказчиков (клиентов), уровнем специализации и кооперации, технологией строительства, территориальной дислокацией строительных объектов и др. Но почти во всех случаях основными сбытовыми функциями являются следующие:

1. Формирование стратегии сбыта и разработка планов продаж;

2. Выбор каналов сбыта и установление контактов с покупателями;

3. Формирование портфеля заказов и ассортиментная загрузка производственных мощностей;

4. Организация отпуска (отправки) товаров потребителям и расчетов с ними;

5. Управление запасами готовой продукции;

6. Долгожданное и послепродажное обслуживание потребителей. Каждая из названных функций наполняется конкретным содержанием в зависимости от особенностей рыночной деятельности строительной организации.

В целях повышения эффективности сбытовой деятельности строительных организаций необходимо в стратегии маркетинга проводить исследование общих условий сбыта строительной продукции.

Исследование общих условий сбыта включает комплекс самых разнообразных аспектов и проблем, в число которых, как правило, входят следующие: строительный продукция ценообразование сбыт

1. Развитие технологии не только в строительном производстве, но и в смежных областях, в которых она может влиять на рынок сбыта данной строительной организации;

2. Экономическое развитие определенного экономического решения, государственной политики;

3. Демографические, культурно-этнические и другие аспекты.

Исследование общих условий сбыта строительной продукции – сложный многоступенчатый процесс. В проведении таких исследований строительные организации должны использовать разные методы, среди которых можно выделить главные – прогнозирование тенденций и событий, анализ сценариев, факторный и ситуационный анализ. В конечном счете, производственно-сбытовая деятельность строительных организаций должна основываться на следующих маркетинговых принципах:

1. Нацеленность на удовлетворение потребителей, перенесение центра управленческих решений на сбытовые звенья организации. Основными объектами изучения и воздействия выступают потребители-заказчики, конкуренты, конъюнктура самого рынка и технико-экономические и архитектурно-планировочные характеристики строительной продукции.

2. Ситуационное управление, т.е. принятие стратегических решений не в установленные плановые сроки, а по мере обнаружения потенциальных проблем сбыта. При этом организация должна стремиться заранее спрогнозировать варианты возможных ситуаций на рынке и разобрать набор возможных стратегических решений.

3. Система непрерывного сбора и обработки информации является одной из важнейших основ ситуационного управления.

4. Использование стратегии активного воздействия на рынок строительной продукции, отказ от пассивного приспособления к рыночным условиям.

5. Развитие предпринимательской инициативы как единственно возможной формы управления производством и сбытом, включающей в себя непрерывный процесс выработки новых конкурентоспособных идей, оперативное внедрение наиболее плодотворных их них; организация производства и сбыта новой строительной продукции в максимально сжатые сроки.

6. Ориентация на достижение долгосрочного коммерческого успеха посредством выработки долгосрочных стратегических целей, обеспечивающих строительным организациям относительную независимость от состояния рынка в периоды временного ухудшения, что связано прежде всего с поддержанием лидерства в области технологии строительного производства.

7. Непрерывный экономико-финансовый анализ в целях альтернативного выбора эффективных каналов сбыта: прямого сбыта, через торги и аукционы, посреднические фирмы (торговые дома), ипотеку.

Системы сбыта строительной продукции можно условно разделить на три группы:

1. Автономная, когда сбытовая деятельность закрепляется за одним или несколькими структурными подразделениями строительной организации, функционирующими относительно автономно в силу их достаточно узкой сбытовой специализации;

2. С периферийной сетью, когда сбытовые подразделения создаются не только на головной фирме, но и на дочерних предприятиях и в филиалах;

3. Независимая, когда сбытовые функции передаются независимым от строительной организации предприятиям по специальным соглашениям (договорам).

Новым перспективным сегментом рынка строительной продукции может стать возникший в последнее десятилетие класс «новых богатых», отличающихся сверхвысокими требованиями к качеству жизни, в частности, большими запросами в отношении престижного жилья: элитных квартир и усадеб. Этот рынок характеризуется тем, что круг данных потребителей очень узок, но он обладает практически неограниченными запросами, подкрепленными финансовыми возможностями.

В сложившихся условиях, когда существует ограниченное количество очень «выгодных» потребителей, перед строительными фирмами и организациями встал вопрос разработки новой стратегии эффективных коммуникаций с этими потребителями. Очевидно, что необходимо обеспечить связь буквально с каждым потребителем из данного сегмента рынка жилья. Основой для осуществления этих связей можно избрать одну из наиболее популярных ныне технологий маркетинговой коммуникации, именуемой директ-маркетинг (ДМ), а дополнением будут служить другие способы продвижения (система marketing-mix), особенно sales promotion [2]; [4]; [6].

ДМ основан на использовании современных информационных технологий, а в качестве основной цели преследует именно возникновение диалога, обратной связи с потребителем. При этом следует отметить, что на практике между маркетинговыми технологиями ДМ и sales promotion очень много общего, и порою провести четкие разграничительные линии просто невозможно. Впрочем, это касается всего комплекса маркетинговых коммуникаций.

Приведем примерный проект ДМ-акции, целью которой будет поиск покупателей для строящихся коттеджей. Проект можно назвать «Дом, который станет Вам родным». Следует отметить, что этот девиз несет в себе немало положительных эмоционально окрашенных смыслов, что в данном случае необходимо.

При проведении кампании можно использовать следующие способы обращения: почтовую рассылку, курьерскую доставку, факс, телефон. Причем все эти виды связи необходимы как для обращения, так и для обратной связи.

Первым этапом такого проекта должны стать маркетинговые исследования, направленные на создание адресной базы данных. Она должна быть сформирована из домашних адресов представителей местной бизнес-элиты и властных структур. Основными поисковыми параметрами при отборе будут являться: уровень доходов, наличие детей, машин и жилищные условия кандидатов в клиенты.

На втором этапе всем потенциальным покупателям рассылается конверт с полиграфическим тиснением в виде ключа. На сопроводительной записке сообщается, что «это ключ от Великой тайны…», отгадку которой можно получить через несколько дней по почте или по телефону, указанному на ключе. В этом обращении заключается основная пружина интриги.

На третьем этапе отозвавшемуся клиенту нужно прислать символический картонный домик и именное письмо с предложением стать обладателем престижного коттеджа, а также возвратный купон для заказа бесплатного каталога и обратный конверт без марки. Цель этого этапа заключается в выявлении круга персон, явно заинтересованных в покупке дома.

И наконец, на завершающем этапе, когда потребитель уже участвует в ДМ-диалоге, можно использовать технологию Sales Promotional advertising (реклама мероприятий по стимулированию сбыта). Это маркетинговая технология, основная функция которой заключается в стимулировании сбыта. Речь идет о многообразной совокупности приемов стимуляции сбыта на протяжении всего жизненного цикла товара. Выбор тех или иных приемов стимулирования зависит от поставленных маркетинговых задач и креативности коммуникативных техник 7], которые можно условно разбить на три группы: ценовые манипуляции, натуральные поощрения, игровые формы. В данном случае, очевидно, будут эффективны натуральные поощрения. Те из адресатов, кто прислал возвратный купон, получат вместе с каталогом и подробным архитектурным планом подарок от строительной фирмы – игрушечную кошку. Текст сопроводительной записки гласит: «По старинному обычаю, в новый дом первой входит кошка. Теперь и кошка у Вас есть…».

На завершающем этапе данную коммуникационную программу следует дополнить элементами личной продажи, то есть непосредственным контактом торгового агента фирмы с заказчиком. Результат во многом будет зависеть от квалификации агента, его умения общаться с заказчиком [7].

Выводы. Предложенные способы коммуникаций строительных организаций с потенциальными потребителями позволят в более короткие сроки освоить новый перспективный рынок элитного жилья. Однако предложенная программа действий не является единственно возможным вариантом, а требует дальнейшей проработки, модификации и конкретизации.

Список литературы:

1. Все о маркетинге: Сборник материалов для руководителей предприятий, экономических и коммерческих служб. – М.: Азимут-Центр, 2012.
2. Дайян А. Реклама. – М.: Прогресс-Универс, 2013.
3. Завьялов П. С., Демидов В. Е. Формула успеха – маркетинг. М.: Международные отношения, 2010.
4. Ильин В. Я. Тайны рекламы: Как сделать рекламу в России и государствах содружества. – Тверь: Российский брокер, 2002.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – СПб: Коруна, 2014.
6. Ромат Е. Реклама в системе маркетинга. – Харьков: Студцентр, 2005.
7. Шандезон Ж., Лансестр А. Методы продажи. – М.: Прогресс, 2013.

Добрянська В.В., Чурса Ю.В.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

МАРКЕТИНГ В ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВІ

Анотація
«Маркетинг у житловому будівництві – робота, присвячена аналізу використання сучасних маркетингових технологій у просуванні будівельної продукції, вивченню способів впливу на споживачів на ринку житла, а саме розробці програми стимулювання збуту з комплексним використанням сучасних комунікаційних технологій. У процесі просування продукції житлового будівництва на різних етапах найбільш доцільно використовувати наступні елементи marketing-mix: директ-маркетинг, sales promotion та особистий продаж.
Ключові слова: маркетинг, будівельна продукція, збут, marketing-mix, попит.

Dobryanska V.V., Chursa J.V.
Poltava National Technical Yuriy Kondratyuk University

MARKETING IN HOUSING

Summary
«Marketing in housing – the work is devoted to analysis of the use of modern marketing techniques in promoting construction products, learn how to influence consumers in the housing market, namely the development of programs to promote sales of integrated use of modern communication technology. During the promotion of housing at different stages most appropriate to use these elements marketing-mix: direct marketing, sales promotion and personal selling.
Keywords: marketing, building products, sales, marketing-mix, demand.

УДК 330.341.1

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Єфімова С.А.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Розглядаються підходи до визначення інноваційного потенціалу підприємства та основні його складові. Виявленні основні завдання інноваційного менеджменту. Досліджуються проблеми управління інноваційним потенціалом підприємства. Розглядається процедура управління інноваційним потенціалом та формування інноваційної стратегії на підприємстві. Пропонуються методичні рекомендації з оцінки та управління інноваційного потенціалу.
Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна стратегія, сталий розвиток, підприємство.

Постановка проблеми. На процес формування інноваційної системи впливає рівень інноваційного потенціалу підприємства, тобто його можливості в досягненні поставлених цілей. Реалізація цих цілей виступає як один із способів отримання високого прибутку, збільшення конкурентних можливостей на ринку, рішення проблеми виживання і конкретно кризової проблеми. Підприємство тим успішніше уникає кризові ситуації, чим більший його інноваційний потенціал та чим ефективніше їм управляють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки з'явилася низка вітчизняних і зарубіжних публікацій, присвячених правовим, методологічним, методичним і практичним аспектам інноваційного менеджменту. Із зарубіжних авторів можна виділити – С. Ю. Глазьєва, П. Друкера, В. Ландика, Й Шумпетера, А. Хемілтона та ін. До вітчизняних авторів, які досліджують дану проблему, можна віднести Е. А. Божко, В. Н. Гавву, А. В. Гриньова, Н. С. Краснокутську, А. С. Федоніна, І. Н. Рєпіна, А. І. Олексюка, Ю. П. Морозова, Н.Ю. Круглову, С.Д.Ільенкову та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, широке коло питань, пов'язаних з удосконаленням управління іннова-

© Єфімова С.А., 2015

ційним потенціалом промислових підприємств не отримали досі достатньо повного й системного рішення. Сьогодні серед дослідників не існує єдності в розумінні сутності, структури та методів оцінки інноваційного потенціалу.

Мета статті є розробка та апробація науково обґрунтованих методичних рекомендацій та пропозицій щодо вдосконалення управління інноваційним потенціалом промислових підприємств.

Основний матеріал. Інноваційний потенціал може бути великий з кількісної точки зору, тобто включати в себе значні матеріально-технічні, інформаційні та трудові ресурси, але при цьому мати низький якісний рівень і в силу цього не чинити на економічний розвиток істотного позитивного впливу. Отже, може мати місце ситуація, коли наявність значного інноваційного потенціалу супроводжується порівняно низькою інноваційною активністю господарюючого суб'єкта економічної системи, що обумовлює, таким чином, низький рівень використання інноваційного потенціалу. Таким чином, інноваційний потенціал є похідним від базових ресурсних потенціалів (виробничого, технологічного, природного, фінансового) і може успішно реалізовуватися тільки інноваційно-активними учасниками ринкових відносин, тобто в ході саме інноваційного розвитку підприємства.

Інноваційний потенціал залежить від наявності науково-дослідних, проектно-конструкторських, технологічних організацій, експериментальних виробництв, досвідчених полігонів, навчальних закладів, персоналу та технічних засобів цих організацій.

Успіх підприємства залежить не тільки від виключно вдалою ринкової кон'юнктури, але, у все більшій мірі, від своєчасної та об'єктивної оцінки і освоєння інноваційного потенціалу підприємства.

Тому в основі сучасних методів управління лежать не тільки організаційно- технологічний підхід, а й інноваційний підхід, які враховують такі тенденції розвитку інноваційної управлінської думки, як [6]:

- інтернаціоналізація менеджменту;
- зростання міжнародної конкуренції;
- орієнтація на такі цінності, як економічна і соціальна ефективність, реалізацію потенціалу працівника і системи, зростаюча готовність до нововведень, підвищення якості трудового життя;
- поєднання різних типів систем управління як жорстко регламентованих, так і заснованих на внутрішній свободі людини, як фахівця, так і керівника.

Загальне прискорення економічного розвитку світового ринку вимагає інших підходів до оцінки можливостей ефективного функціонування підприємства. Однією з таких можливостей є наявність інноваційного потенціалу у підприємства і його швидка реалізація.

Реалізація інноваційного потенціалу не може відбуватися випадково, без цілеспрямованого впливу та управління цим процесом. Тому слід визнати, що є щонайменше два завдання, що стоять перед підприємством: оцінка цього потенціалу і його швидка реалізація. Для оцінки потенціалу пропонується відповідна система показників, а для його реалізації необхідні:

- озробка системи модулів змін, що відображають дійсні зрушення в інноваційному потенціалі;
- поділ каталогу інноваційних проблем на блок перспективних і поточних завдань на підприємстві;
- розробка системи взаємодії персоналу при вирішенні поточних та інноваційних завдань;
- розробка системи інформації про управління впровадженням і його ефективності з позицій беззбитковості на різних стадіях життєвого циклу інновацій;
- формування системи цільових показників інноваційної діяльності.

Для вирішення зазначених завдань необхідно ввести поняття життєвого циклу інновацій. Відзначимо, що концепція життєвого циклу зазвичай розглядається локально і поширюється на виробництво і попит, що не дозволяє повною мірою оцінити і поєднати тимчасові рамки розробки та впровадження тих чи інших досягнень з реальностями ринкового середовища.

Інновації, як і будь-який інший фактор виробництва і його результат, проходить всі стадії життєвого циклу, потребують витрат і термінів реалізації. Тому в контексті загальних економічних вимог необхідно визначити основні цільові показники за функціями інноваційної діяльності: виробництво, продажу, персонал, фінанси та ін. та термінів їх досягнення.

Цільові показники оцінки інновацій включають в себе такі показники, які характеризують ступінь оновлення факторів виробництва та виробленого продукту, відображають зростання конкурентоспроможності виробництва в цілому, прискорення процесу виробництва і відносну економію ресурсів.

До них відносяться:

- показники використання матеріалів і сировини на одиницю продукції,
- показники продуктивності праці і їх зміна при переході від стадії розробки та впровадження до стадії освоєння в процесі виробництва,
- показники зарплатоемкості і трудомісткості продукції за стадіями життєвого циклу,
- показники використання оборотних коштів,
- показники оновлення та використання основних фондів.

Доцільний розгляд системи показників інноваційного потенціалу за функціями управління:

з виробництва:

- рентабельність продукції (за видами);
- співвідношення планових і фактичних витрат на виробництво;
- співвідношення змінних витрат за планом і фактично;
- дотримання графіка виробничого процесу;
- початкова сума і частка постійних витрат у вартості одиниці продукції.

по закупкам:

- оступність факторів виробництва;
- обсяг закупівель за графіком;
- витрати на одиницю закупівель;
- розмір прибутку по відношенню до витрат на закупівлі;
- відсутність претензій по закупкам;
- якість закуповуваних ресурсів, їх відповідність міжнародним стандартам;
- забезпечення ознак новизни готового виробу.

з маркетингу:

- сума прибутку по відношенню до комерційних видатках;
- частка ринку, контрольована фірмою;
- характеристики сегментів ринку з нових товарів (динамічність, прибутковість, масштаб, термін освоєння).

з фінансів:

- сума чистого прибутку в розпорядженні фірми;
- чистий прибуток на рубль обсягу продажів;
- чистий прибуток по відношенню до витрат на виробництво;
- чистий прибуток по відношенню до суми інвестованого капіталу;
- чистий прибуток на одиницю товару;

- чистий прибуток на рубль активів;
- оборотність капіталу;
- оборотність активів;
- оборотність поточних активів;
- оборотність дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт покриття;
- сума власних оборотних коштів;
- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;
- інші показники фінансового стану.

з продажу:

- обсяг продажів, що припадає на одного працівника служби збуту;
- прибуток на рубль комерційних витрат;
- прибуток на карбованець витрат на рекламу;
- темпи зростання обсягу продажів по ринках збуту;
- точка беззбитковості обсягу продажів;
- обсяг продажів за попередніми замовленнями;
- обсяг цільових продажів [1, 2].

По кожному етапу здійснення інновацій розраховуються вищеперелічені показники, порівнюється фактичне їх значення з планованим, і за результатами відхилення виявляються причини відхилень. На підставі виявлених причин розробляються заходи щодо їх усунення, що є складною управлінською завданням. Наприклад, багато проблеми пов'язані з персоналом. Тому визначається ступінь підготовленості персоналу до роботи в умовах дефіциту часу здійснення інновацій, визначається виконання робочими планових норм і нормованих завдань, дотримання основних параметрів виробничого процесу.

Для виявлення місця неузгодженості в досягненні цільових показників за інноваційними проектами повинна бути дана експертна оцінка роботі основних підрозділів та оцінка можливості реалізувати нововведення власним персоналом. При цьому не можна нехтувати американським досвідом, заснованим на звільненні працівника, що не відповідає пропонованим вимогам з подальшим залученням необхідного фахівця із зовнішніх джерел. При опорі на власні сили зручним виявляється японський варіант управління, заснований на підготовці, перепідготовці та навчанні персоналу роботі в нових умовах. Визначається рівень розуміння персоналом цілей підприємства і конкретних завдань підрозділів і кожного менеджера. Розробляється структура управління нововведенням з відділенням поточних завдань від завдань впровадження нововведення.

Для здійснення інновацій необхідно систематичне інформування вищих керівників і виробничий персонал про хід впровадження і про освоєння технології робіт, докладний аналіз діяльності по збуту, інвентаризація слабких місць, аналіз виробничих витрат, оцінка тенденцій розвитку підприємства з позицій нововведення. Набір оперативних інструментів для прискорення впровадження нововведення може бути наступним:

- зони пошуку чинників, що перешкоджають досягненню успіху нововведення,
- оперативне планування по цехах, дільницях, видами товару (з виробництва),
- оперативне планування збуту товару,
- аналіз слабких місць в організації,
- аналіз слабких місць у технології,
- аналіз слабких місць у менеджменті,
- аналіз слабких місць у збуті товару,
- розрахунки ефективності виробництва і збуту товару на основі сум покриття, планування цін, планування витрат;
- виявлення зон перешкод нововведенню,
- внутрішні фактори успіху і невдач (класифікація і виявлення) [4, 5].

Основні фактори обмеження особистої ефективності керівника, серед яких невміння керувати собою; неясні особисті цінності та цілі; зупинене саморозвиток; недолік навичок вирішення інноваційних проблем інноваційними методами; брак творчого підходу; невміння впливати на людей; недостатнє розуміння особливостей праці керівника інноваційними проектами та організаціями; слабкі навички керівництва; невміння навчати людей; низька здатність формувати колектив.

Виходячи з наведених міркувань, можна зробити висновок про комплексний характер інноваційності підприємства. На завершення ланцюга логічних міркувань дамо визначення інноваційного потенціалу.

Інноваційний потенціал – це здатність розглянутого об'єкта реального сектора забезпечити достатню ступінь оновлення факторів виробництва, їх комбінацій в технологічному процесі продукту, що випускається, організаційно – управлінських структур та корпоративної культури.

Інноваційний потенціал як розрахунковий параметр оцінюється показниками двох рівнів. Показник першого рівня – наукоємність. У даному випадку інноваційність компанії оцінюється як відношення витрат на НДДКР до обсягу продажів або як відношення чисельності зайнятих у НДДКР до загальної чисельності зайнятих. Цей показник відноситься до досить жорстким. До наукомістким відносять ті фірми, у яких зазначений показник перевищує 4-5%. Статистичні дані свідчать про те, що показники наукоємності в найбільших компаній лідерів («Сіменс», «Хитати») не перевищує 10%.

Зважаючи на той факт, що в Україні на рівні підприємств в першу чергу відбулися втрати і руйнування ланок НДДКР, показники першого рівня для оцінки інноваційного потенціалу використаний проблематично. Середні та низькі конкурентні позиції не дозволяють здійснювати навіть захисні НДДКР, а для проведення довгострокових НДДКР, що підтримують наступальну стратегію, у підприємств вже немає ні матеріально – технічної, в т.ч. складної лабораторно – експериментальної бази, ні кадрових і фінансових ресурсів.

У цих умовах при оцінці інноваційного потенціалу доцільно перейти до використання показників другого рівня.

Показники другого рівня характеризують альтернативи проведення НДДКР власними силами. Дана стратегія дуже актуальна для підприємств, що виробляють предмети споживання, що знаходяться під впливом сезонних коливань попиту і швидких змін споживчих переваг.

Інноваційний потенціал комплексно характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для будь-якого підприємства, адже ефективність діяльності на ринку в умовах жорсткої конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал.

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. Тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових влас-

ного інноваційного потенціалу. До того ж, успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже власне його існування.

Таблиця 1

Підходи до управління інноваційним потенціалом

Процесний підхід	трактує управління як серію безпосередніх взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких сама по собі вже є процесом, значною мірою визначають інноваційний потенціал. Кожна управлінська функція – це також процес. Отже, процес управління являє собою суму всіх функцій управління інноваційним потенціалом.
Системний підхід	Згідно з системним підходом керівник має розглядати інноваційний потенціал як сукупність взаємопов'язаних елементів, таких як люди, структура, завдання, технологія, що орієнтовані на досягнення певних цілей і тісно переплетені з зовнішнім світом.
Ситуаційний підхід	ґрунтується на тому, що пріоритетність методів управління визначається ситуацією. Через те що існує безліч факторів як у самій організації, так і у зовнішньому середовищі, не існує єдиного «кращого» методу управління. Щодо конкретної ситуації найефективнішим є той, що найбільш повно відповідає її суті.
Ресурсний підхід	в межах такого підходу приділяється велика увага специфічним для організації ресурсів і компетенцій в контексті її конкурентного середовища.

Необхідною складовою дослідження інноваційного потенціалу підприємства є: проведення аналізу понятійно-категоріального апарату інноваційного менеджменту; визначення та систематизація факторів, що впливають на формування та реалізацію інноваційного потенціалу підприємства; ідентифікація особливості інноваційної діяльності; формульовано теоретичної основи комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства; розробка методики загальної діагностики інноваційного потенціалу, яка дозволяє виявити його поточний стан і пріоритети інноваційної діяльності на підприємстві.

Управління інноваційним потенціалом спрямоване на його максимальне використання і розвиток. Метою управління інноваційним потенціалом є активізація інноваційної діяльності всіх суб'єктів господарювання, що функціонують на даній території. Органи управління створені для реалізації даної мети за допомогою виконання наступних завдань: систематичне втілення в життя заходів по розробці нововведень, впровадження нововведень в повному обсязі та відповідно з нормативно-правовими документами та стандартами. Ці завдання повинні входити в посадові обов'язки керівників підприємств.

Існує велика кількість методологічних підходів до управління. По мірі того як науково-технічні нововведення ставали більш значимими, з тим і представники управлінської думки почали глибше усвідомлювати існування зовнішніх по відношенню до організації факторів. Для цієї мети були розроблені нові підходи дослідження науки та практики управління: системний, ситуаційний, процесний, ресурсний (Таблиця 1).

Не менш важливою підсистемою управління інноваційним потенціалом підприємства, є управління інформаційними ресурсами, яке включає в себе дії, необхідні для забезпечення своєчасного отримання, збору, поширення, збереження та кінцевого розміщення інформації. Планування інформаційного зв'язку передбачає визначення інформаційних і комунікаційних потреб усіх зацікавлених осіб підприємства.

Висновки. Недолік або відсутність окремих елементів інноваційного потенціалу свідчать про необхідність їх попереднього нарощування і розвитку. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства сфери послуг може здійснюватися тільки за рахунок розвитку складових його компонентів.

Підприємству необхідно нести витрати на передачу та зберігання тільки такої інформації, яка буде сприяти успіху на ринку, або відсутність якої може привести до невдачі в реалізації стратегії. Для забезпечення цього необхідно чітко розподілити обов'язки щодо надання, зберігання та відбору необхідних інформаційних ресурсів. важливість управління інформаційними ресурсами підприємства пояснюється тим, що саме наявність інформації та ефективність її використання значною мірою визначає здатність підприємства продукувати інновації.

Список літератури:

1. Андрианов Д. С. Сущность и структура инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] / Д. С. Андрианов // Академия управления «ТИСБИ». – Режим доступа: http: //www.tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html
2. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посіб.] / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки.– 2003. – № 12. – С. 12–17. 15 Вісник Запорізького національного університету № 1(9), 2011.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] /Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Ландик В. Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт / В. Ландик // Экономист. – 2001. – № 12. – С. 52–57.
6. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

Ефимова С.А.
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
Рассматриваются подходы к определению инновационного потенциала предприятия и основные его складови. Виявлены основные задачи инновационного менеджмента. Исследуются проблемы управления инновационным потенциалом предприятия. Рассматривается процедура управления инновационным потенциалом и формирования инновационной стратегии предприятия. Предлагаются методические рекомендации по оценке и управлению инновационного потенциала.
Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная стратегия, устойчивое развитие, предприятие.

Efimova S.A.
Dnepropetrovsk National University named after O. Gonchar

INNOVATION POTENTIAL MANAGEMENT IN ENTERPRISE

Summary
Approaches to determining the innovative potential of the company and its main components. Identifying the main tasks of innovation management. The problems of innovation potential management in enterprise are investigated. The procedure of innovative strategy formation at the enterprise is and of innovation potential management. Some systematic recommendations to evaluate innovation potential are proposed and innovation potential management.
Keywords: innovation potential, innovation strategy, sustainable development, enterprise.

УДК 336.7

МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Жуковська О.А., Мойсеєнкова Д.А.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

Сучасна економічна ситуація в країні спричинила зростання кредитних ризиків, пов'язаних з неповерненнями кредитів. Одним із способів зниження кредитних ризиків є застосування скорингових технологій, що дозволяють швидко оцінювати кредитоспроможність потенційних позичальників, на основі їх анкетних даних і кредитних історій. Тому в статті було розглянуто основні види скорингу, що використовуються в сучасній банківській системі. Проведено аналіз скорингових моделей, на основі якого було виявлено переваги та недоліки кожної. Та було запропоновано найоптимальнішу скорингову модель, яка включає в оцінку ще й зовнішні характеристики.
Ключові слова: оцінка кредитоспроможності, скоринг, скорингові моделі, Application – скоринг, Behavioral – скоринг.

Постановка проблеми. У нинішній час банківська сфера є невід'ємною частиною економіки. Саме завдяки розвитку банківської системи фізичні та юридичні особи можуть брати кредити на більш вигідних умовах. Однак разом зі збільшенням попиту та пропозиції на позичковий капітал більш гостро постає питання адекватної оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників.

На даний момент для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб дуже широко використовується кредитний скоринг – математична модель оцінки кредитного ризику, яка на основі аналізу набору характеристик позичальника дозволяє визначити його спроможність повернути кредит. Точність оцінки важлива, тому найчастіше в банках використовують декілька скорингових моделей, що охоплюють різні набори характеристик. Тому набуває актуальності більш детальне вивчення методів оцінки кредитоспроможності позичальника та методів поєднання цих моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність даного напрямку досліджень та застосування скорингу для оцінки кредитоспроможності позичальника свідчить зацікавленість ним серед вітчизняних та зарубіжних вчених. Провідне місце серед них належить західним науковцям, зокрема варто відмітити наступних науковців: С. А. Брю, Э. Гілла, Дж. К. Гелбрейта, Е. Дж. Доллана, Дж. М. Кейнса, Р. Коттер, К. Р. Макконелла, Е. Ріда, Е. Роде, П. Самуельсона, Р. Сміта, М. Шрайнера, М. Фрідмена, Л. Харріса. Велику цінність представляють собою дослідження зарубіжних вчених щодо проблем кредитування в умовах ринкової економіки. Це наукові праці М. Шрайнера, Д. Дюринга, Е. Альтмана та інших. Розгляд цих праць виявило необхідність систематизувати існуючий процес прийняття остаточного кредитного рішення в ситуації протиріч, коли коли рішення скорингових моделей банку відрізняються.

В вітчизняній літературі розглянуті лише окремі питання кредитування. Найбільш відомі з них є роботи таких вчених, як З. В. Атласа, М. С. Атлас, Н. И. Валенцевої, В. С. Геращенко, В. А. Зайденварга, В. С. Захарова, Ю. І. Кашина, Л. И.Количева,

© Жуковська О.А., Мойсеєнкова Д.А., 2015

Р. В. Корнєєвої, Л. Н. Красавиної, О. І. Лаврушина та інших авторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За даними Центробанку, частка проблемних кредитів на даний момент складає близько 15 відсотків, а міжнародні спостерігачі кажуть про цифру в два рази більшою. Більше того, високий відсоток неповернень спричиняє підвищення процентних ставок за кредитами, що, в кінцевому рахунку, відображається на користувачах кредитних продуктів, а саме знижує доступність кредитів. У даному випадку професіоналізм управління ризиками у сфері роздрібного кредитування стає неймовірно значущим елементом збільшення конкурентоспроможності організації в сегменті банківських послуг.

Тому в даній роботі розглянуті найпоширеніші скорингові моделі, що використовують різні набори даних, що веде більш широкої оцінки позичальника. Та запропоновано найоптимальнішу скорингову модель.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз скорингових моделей, що використовуються для аналіз кредитоспроможності майбутнього позичальника, та виділення найбільш оптимальної моделі для оцінки клієнта.

Виклад основного матеріалу. Завдання кредитного скорингу полягає у автоматизованому прийняті рішень щодо видачі кредитів. В залежності від типу вхідних даних про потенційного позичальника, що використовуються для аналізу кредитоспроможності, скоринг поділяється на 4-ри типи:

1) Application – скоринг (кредитний скоринг)– оцінка кредитоспроможності позичальників, що звернулися щодо отримання кредиту, по вказаним у анкеті даним на кредит. Це основний бар'єр для багатьох потенційних позичальників. Якщо по результатам цієї оцінки клієнт не набрав необхідну кількість балів, то йому відмовляють у кредиті або пропонують інші умови. Найчастіше, це підвищення відсоткової ставки або зменшення суми кредиту.

2) Fraud – скоринг (скоринг шахрайства) – це скоринг, спрямований на виявлення можливих шахраїв серед осіб, які претендують на отримання кредиту або вже існуючих клієнтів-позичальників. Цей тип скорингу, як правило, використовується разом з application- і behavioral скорингом для більш детального аналізу позичальників. Скоринг шахрайства у вітчизняній практиці часто іменується перевіркою благонадійності потенційного позичальника, і, як показує практика, його актуальність для українського ринку досить велика. За даними ряду вітчизняних банків відверте шахрайство складає до 10% від усіх неплатежів .

3) Collection – скоринг – визначення пріоритетних напрямків роботи з неблагонадійними позичальниками. Тобто це робота з простроченими заборгованостями. У випадку затримки виплат по кредиту, банк починає працювати з позичальником, нагадуючи йому про необхідність погашення кредиту. Чим довша затримка з виплатами, тим більш наполегливо веде себе банк. Так продовжується до тих пір, як за справу не візьметься колекторські агентства або суд. Досвід показує, що значну частину заборгованості, в ході цієї роботи, вдається ліквідувати. Наприклад, згідно з результатами ряду досліджень, близько 40% всіх неплатежів припадає на забудькуватих позичальників, які без жодного наміру забувають внести платіж за кредитом і «виправляються» після перших нагадувань.

4) Behavioral – скоринг (поведінковий скоринг) – динамічна оцінка очікуваної поведінки клієнта, заснована на даних про історію трансакцій по його рахункам, та використовується для попередження виникнення заборгованості. Методи поведінкового скорингу дозволяють швидко і якісно оцінити динаміку змін індивідуального кредитного рахунку позичальника і кредитного портфеля в цілому. Моделі, що використовуються для цього завдання, дозволяють спрогнозувати зміну платоспроможності позичальника, визначити оптимальні ліміти по кредитній карті і т.д. Наприклад, на підставі поведінки позичальника за попередні п'ять місяців можна спрогнозувати його поведінку в наступні два місяці. В Україні цей тип скорингу практично не використовують, причому не стільки в силу відсутності необхідності, скільки через відсутність скорингових систем, здатних на це [6].

Особливу увагу заслуговують методи, що використовуються в Application- и Behavioral-скорингу, що можуть використовуватися як окремо одна від другої, так і безлічі комбінацій:

1) методи статистики (дискретний аналіз, лінійна регресія, логістична регресія, дерева класифікацій);

2) методи дослідження операцій (лінійне програмування, нелінійна оптимізація);

3) методи штучного інтелекту (нейроні мережі, експертні системи, генетичні алгоритми, метод найближчого сусіда, логіко – ймовірнісні методи, байесівські мережі).

Використання статистичних методів зводиться до побудови правила класифікації, що ґрунтується на лінійній скоринговій функції. При цьому використовуються різноманітні підходи [8].

Байєсівский підхід. Припустимо, що відомі наступні функції та величини:

- p_G – частка «гарних» клієнтів, $p_B = 1 - p_G$ – частка «поганих» клієнтів;
- $p(x|G)$, $p(x|B)$ – ймовірність того, що відповідно «гарний» і «поганий» клієнт дадуть відповіді x;
- L – втрати від того, що «гарний» клієнт буде класифікований як «поганий»;
- D – втрати в випадку дефолту, тобто від класифікації «поганого» клієнта як «гарного».

Згідно формулі повної ймовірності можна визначити $p(x) = p(x|G)p_G + p(x|B)p_B$ – ймовірність того, що клієнт надасть відповіді x, і потім за теоремою Байєса знайти

$$q(G|x) = \frac{p(x|G)p_G}{p(x)}, q(GB|x) = \frac{p(x|B)p_B}{p(x)},$$

тобто ймовірність того, що клієнт з відповідними відповідями буде «гарним» чи «поганим».

Середні втрати в підрахунках на одного клієнта становить

$$EL = L\sum_{x\in A_B} q(G|x)p(x) + D\sum_{x\in A_G} q(B|x)p(x) = \\ = L\sum_{x\in A_B} p(x|G)p_G + D\sum_{x\in A_G} p(x|B)p_B$$

і є мінімальним при виборі

$$A_G = \{x|Dp(x|B)p_B \le Lp(x|G)p_G\}.$$

Якщо припустити нормальність розподілу $p(x|G)$, $p(x|B)$ з загальною коваріаціонної матриці, то отримаємо лінійне правило

$$A_G = \{x|w_1x_1 + \cdots + w_nx_n > c\}.$$

Таке правило фактично означає, що кожному набору відповідей x присвоюється «рахунок» $s(x)$ за формулою $s(x) = w_1x_1 + \ldots + w_nx_n$, і означає, що $s(x)$ містить достатньо інформації для класифікації класів клієнтів. Таким чином, розмірність задачі зменшується з n, з розподілами $p(x|G)$, $p(x|B)$, до 1 з розподілами $p(s|G)$, $p(s|B)$. Знаходження правила класифікації зводиться до пошуку оптимальної межі c із задачі оптимізації

$$L\sum_{s<c} p(s|G)p_G + D\sum_{s\geq c} p(s|B)p_B \to \min.$$

Множинна регресія. Інший спосіб отримати лінійну скорингову функцію – використовувати одну із різновидів лінійної регресії. В простому випадку визначається залежна змінна Y, що приймає значення 1 в випадку «гарного» клієнта та 0 в випадку «поганого», і потім використовується метод найменших квадратів для знаходження ваг w_i, що забезпечує найкращі передбачення значення Y.

При використанні лінійної регресії фактично відбувається спроба зв'язати ймовірність дефолту p зі значеннями відповіді на питання лінійної функції

$$p = w_0 + w_1X_1 + \ldots + w_nX_n.$$

Тут є очевидна невідповідність: ліва частина представляє собою ймовірність і повинна вимірюватися від 0 до 1, тоді як права може приймати будь-які значення. Для подолання цієї проблеми, значення ймовірності замінюється деякою функцією від неї, так щоб ця функція була монотонною та приймала всі значення.

Логістична регресія замінює ймовірність дефолту на логарифм шансів дефолту:

$$\log\left(\frac{p}{1-p}\right) = w_0 + w_1X_1 + \cdots + w_nX_n = s(X).$$

Таким чином, «рахунок» пов'язаний тут не з вірогідністю дефолту $p(B|x)$, а з відношенням $p(B|x)/p(G|x)$:

$$s(x) = log\frac{p(B|x)}{p(G|x)}.$$

Іншим прикладом є пробіт-аналіз:

$$\Phi^{-1}(p) = w_0 + w_1X_1 + \ldots + w_nX_n,$$

де $\Phi^{-1}(p)$ – функція стандартного нормального розподілу.

Дискримінантний аналіз. Використовуючи лінійні скорингові функції, можна оцінити ймовірність належність клієнта точу чи іншому класу, визначивши

$$S_1(x) = w_0^1 + w_1^1X_1 + \cdots + w_n^1X_n,$$
$$S_2(x) = w_0^2 + w_1^2X_1 + \cdots + w_n^2X_n,$$
$$\ldots\ \ldots\ \ldots$$
$$S_m(x) = w_0^m + w_1^mX_1 + \cdots + w_n^mX_n.$$

Далі необхідно просто вибрати той клас, котрому відповідає найбільший рахунок. В випадку двох класів, це дає ту ж відповідь, що й лінійна регресія.

Лінійне програмування. Ще один спосіб отримати лінійну скорингову функцію полягає в використані лінійного програмування. Нехай є набор даних, що включають в себе відповіді на питання $x_{1n}, \ldots, x_{in}$, для кожного із N клієнтів і індикатори наявності дефолту Y_i. Ідеально було б знайти лінійну функцію $s(x)$, яка повністю розділяла «гарних» і «поганих» клієнтів. Однак, так як це звичайно неможливо, будемо шукати $s(x)$ з міркувань мінімізації помилки a_i:

$$\begin{cases} a_1 + \cdots + a_N \to min, \\ w_1x_{i1} + \cdots + w_mx_{im} \geq c - a_i,\ Y_i = 0, \\ w_1x_{i1} + \cdots + w_mx_{im} \leq c + a_i,\ Y_i = 1, \\ a_i \geq 0. \end{cases}$$

Тут мінімізація відбувається по змінним $(w_1, \ldots, w_n, c, a_1, \ldots a_N)$. Можна також мінімізувати максимально можливу помилку, замінив все a_i на одну змінну a.

Переваги методу лінійного програмування складається з можливості включити в програму додаткові обмеження. Наприклад, якщо кредитний продукт спрямований на людей молодого віку, можна зробити додаткове обмеження на відповідну вагу $w_i \geq w_i^0$, так що скорингова функція буде віддавати перевагу людям цього віку.

Генетичні алгоритми представляють собою метод оптимізації, що не накладає стандартних обмежень на цільову функцію(гладкість, випуклість і т.д.). В використанні до задач скорингу генетичний алгоритм складається в генерації початкової множини скорингової функції, з наступним використанням до функцій з цього набора операцій «схрещування» і «мутації», а також виключенням найменш придатних функцій.

Дерева класифікації (рекурсивні алгоритми розбиття), на відміну від попередніх методів, не призначені для побудови скорингової функції, вони послідовно поділяють клієнтів на групи згідно однієї змінної так, щоб ці групи максимально можливо відрізнялися за величиною кредитного ризику. Даний процес триває до моменту, поки групи, що залишилися, не стають настільки малі, що наступне розбиття не призведе до значущих статистичних відмінностей у рівні ризику. Далі кожному «листу» дерева приписується певна категорія клієнтів (також йому може відповідати не певна категорія, а своя лінійна регресійна модель, що дозволяє спочатку грубо розділяти клієнтів на основні групи (рис. 1), а потім для кожної групи використовувати регресійну модель).

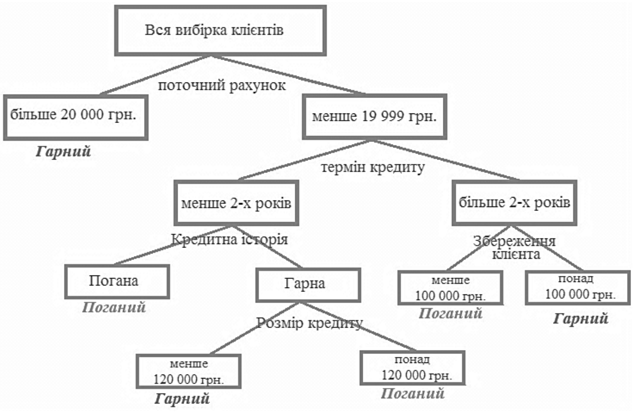


Рис. 1. Дерево класифікацій

На першому кроці ділення вибірки прецедентів на сегменти проводиться на основі найголовнішого чинника. На другому і наступних кроках, щодо кожного з отриманих раніше сегментів, процедура повторюється до тих пір, поки ніякий варіант подальшого дроблення не приведе до істотної розбіжності між співвідношенням позитивних і негативних прецедентів у нових сегментах. Кількість розгалужень (сегментів) на кожному кроці – вибирається автоматично.

Random forest (випадковий ліс) – алгоритм машинного навчання, запропонований Лео Брейманом і Адель Катлер, що полягає у використанні комітету (ансамблю) дерев класифікацій. Алгоритм застосовується для задач класифікації, регресії і кластеризації.

Алгоритм навчання класифікатора: нехай навчальна вибірка складається з N прикладів, розмірність простору ознак дорівнює M, та заданий параметр m (в задачах класифікації зазвичай $m \approx \sqrt{M}$).

Усі дерева комітету будуються незалежно одне від одного за такою процедурою:

1. Згенеруємо випадкову підвибірку з повторенням розміру N з навчальної вибірки. (Таким чином, деякі приклади потраплять у неї кілька разів, а приблизно $N/3$ прикладів не ввійдуть до неї взагалі).

2. Побудуємо дерево прийняття рішень, що класифікує приклади даної підвибірки, причому в ході створення чергового вузла дерева будемо вибирати

ознаку, на основі якої буде проводитися розбиття, не з усіх M ознак, а лише з m випадково вибраних.

Вибір найкращого з цих m ознак може здійснюватися різними способами. В оригінальному коді Бреймана використовується критерій Гіні. У деяких реалізаціях алгоритму замість нього використовується критерій приросту інформації. Дерево будується до повного вичерпання підвибірки.

Класифікація об'єктів проводиться шляхом голосування: кожне дерево комітету відносить класифікований об'єкт до одного з класів, і перемагає клас, за який проголосувало найбільша кількість дерев.

Оптимальна кількість дерев підбирається таким чином, щоб мінімізувати помилку класифікатора на тестовій вибірці. У разі її відсутності, мінімізується оцінка помилки out-of-bag: частка прикладів навчальної вибірки, що неправильно класифіковані комітетом, якщо не враховувати голоси дерев на прикладах, що входять до їх власної навчальної підвибірки.

Переваги цієї моделі:

- висока якість одержуваних моделей, порівнянне з *SVM* і краще, ніж у нейронних мереж;
- здатність ефективно обробляти дані з великим числом ознак і класів;
- нечутливість до масштабування (і взагалі до будь-яких монотонних перетворень) значень ознак;
- однаково добре обробляються як безперервні, так і дискретні ознаки;
- існують методи побудови дерев за даними з пропущеними значеннями ознак;
- існують методи оцінювання значущості окремих ознак в моделі.

Недоліки:

- алгоритм схильний до перенавчання на деяких завданнях, особливо на завданнях, де багато шуму;
- велика кількість отримуваних моделей. Потрібно 0 (*NK*) пам'яті для зберігання моделі, де K – кількість дерев [4].

Метод найближчого сусіда (англ. k-nearest neighbor algorithm, *kNN*) – метод автоматичної класифікації об'єктів. Основним принципом методу найближчих сусідів є те, що об'єкт присвоюється до того класу, який є найбільш поширеним серед сусідів даного елемента. *kNN* – приклад підходу «ледачого навчання», коли навчання зводиться до додавання нових випадків в базу даних. Обирається метрика на просторі даних, яка використовується для знаходження найближчих історичних анкетних даних до даних нового клієнта. Клієнт класифікується залежно від того, до якого класу належить більшість його сусідів по обраній метриці (рис. 2).

Рис. 2. Графічне представлення роботи методу kNN

Проблема вибору метрики – найскладніша з усіх проблем. У практичних завданнях класифікації рідко зустрічаються такі «ідеальні випадки», коли заздалегідь відома хороша функція відстані *ρ(x, x')*. Якщо об'єкти описуються числовими векторами, найчастіше беруть евклідову метрику. Цей вибір, як правило, нічим не обґрунтований – просто це перше, що спадає на думку. При цьому необхідно пам'ятати, що всі ознаки повинні бути «в одному масштабі», а найкраще – нормованими. В іншому випадку ознака з найбільшими числовими значеннями буде домінувати в метриці, інші ознаки, фактично, тобто враховуватися не будуть. Однак і нормування є вельми сумнівною евристикою, так як залишається питання: «невже всі ознаки однаково значущі і повинні враховуватися приблизно з однаковою вагою?».

Якщо ознак занадто багато, а відстань обчислюється як сума відхилень за окремими ознаками, то виникає наступна проблема: суми відхилень великого числа з великою ймовірністю мають дуже близькі значення (відповідно до закону великих чисел). Виходить, що в просторі високої розмірності всі об'єкти приблизно однаково далекі один від одного; вибір k найближчих сусідів стає практично довільним. Проблема вирішується шляхом відбору відносно невеликого числа інформативних ознак (features selection). В алгоритмах обчислення оцінок будується безліч різних наборів ознак (т.зв. опорних множин), для кожного будується своя функція близькості, потім по всіх функцій близькості проводиться голосування.

Переваги методу – простота навчання моделі: при надходженні нових даних їх додають до існуючих, а по закінченні часу старі дані видаляють враховуючи зміну ситуації з часом.

Недолік – необхідність повного перегляду бази даних для класифікації нового клієнта (що може займати досить багато часу в разі великих обсягів інформації, скажімо, більш 10^5 – 10^6 записів). Крім того, вибір гарної метрики також є нетривіальним завданням, і якщо проводити його на основі історичних даних, то втрачається основна приваблива властивість алгоритму – відсутність необхідності попереднього аналізу даних та побудови моделі [6].

Нейронні мережі – це математичні моделі, а також їх програмні або апаратні реалізації, побудовані за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму. Це поняття виникло при вивченні процесів, що протікають в мозку, і при спробі змоделювати ці процеси. Першою такою спробою були нейронні мережі Маккалок і Питтса. Згодом, після розробки алгоритмів навчання, одержувані моделі стали використовувати в практичних цілях: в задачах прогнозування, для розпізнавання образів, в задачах управління та ін..

Штучні нейронні мережі представляють собою систему з'єднаних і взаємодіючих між собою простих процесорів (штучних нейронів). Такі процесори зазвичай досить прості. Кожен процесор подібної мережі має справу тільки з сигналами, які він періодично отримує, і сигналами, які він періодично посилає іншим процесорам. І, тим не менш, будучи з'єднаними в досить велику мережу з керованою взаємодією, такі локально прості процесори разом здатні виконувати досить складні завдання.

Нейронні мережі не програмуються в звичному сенсі цього слова, вони навчаються. З математичної точки зору, навчання нейронних мереж – це багатопараметрична задача нелінійної оптимізації. Можливість навчання – одне з головних переваг нейронних мереж перед традиційними алгоритмами. З технічної точки зору, навчання полягає в

знаходженні коефіцієнтів зв'язків між нейронами. У процесі навчання нейронна мережа здатна виявляти складні залежності між вхідними даними і вихідними, а також виконувати узагальнення. Це означає, що в разі успішного навчання мережа зможе повернути вірний результат на підставі даних, які були відсутні в навчальній вибірці, а також неповних та/або «зашумлених», частково перекручених даних.

Нейронні мережі можуть розглядатися в якості методу нелінійної регресії. Однак вони частіше застосовуються для скорингу юридичних осіб, ніж для скорингу приватних осіб. Нейронна мережа дозволяє обробляти прецеденти навчальної вибірки з більш складним видом сегментів.

Хоча нейронна мережа не призводить до побудови скорингової карти в її класичному табличному вигляді, але легко можна отримати аналог скоринг-балів і для цього методу. В якості скоринг-бала може виступати, наприклад, емпірично розрахована частка позитивних прецедентів в сегменті. І тоді завдання розрахунку скоринг-бала апліканта рівносильна задачі віднесення апліканта до одного з побудованих сегментів, що й робиться в результаті застосування побудованих скорингових алгоритмів до нового апліканта.

Недоліком нейронних мереж є те, що ваги зв'язків, визначені в результеті навчання, не мають ніякої інтерпретації в термінах кредитного ризику. Отже, практично неможливо пояснити пророкування, отримане з допомогою нейронної мережі, а також провести аналіз чутливості, щоб виділити найбільш значущі параметри.

Байєсовські мережі дозволяють представити багатомірні розподіли $p(x|G)$, $p(x|B)$ в вигляді комбінацій декількох більш низької розмірності. Про цьому в ході побудови моделі можуть бути враховані причино-наслідкові зв'язки (дякуючи чому вони широко розповсюджені в таких областях як медична діагностика, пошук технічних несправностей і т.д.).

Перевагою цього методу є можливість виводу по неповним даним. Якщо інформація про потенційного позичальника не є повною, то алгоритм виводу виявить ймовірність дефолту, базуючись лише на доступних даних.

Байєсовський підхід також дозволяє відносно легко виконувати інтеграцію системи апостеріорного скорингу з іншими використовуваними моделями, зокрема, з системою апріорного скоринга, щоб врахувати зміни в розподілі дефолтів, пов'язаних зі змінами економічної ситуації [4].

Логіко-ймовірнісний підхід ґрунтується на поєднані методів математичної логіки та теорії ймовірності. Цей підхід можна розглядати як спеціальний вид нелінійної регресії. В якості параметрів моделі тут виступають ймовірності дефолту, пов'язаного з тією чи іншою відповіддю на питання в анкеті. Оцінювальна величина – вірогідність дефолту. Для ідентифікації значень параметрів використовується спеціально адаптовані алгоритми оптимізації [4].

Якщо розглядати поведінковий скоринг (Behavioral-скоринг), то виділять такі методи:

1) методи, подібні кредитному скорингу – класифікація клієнтів в залежності від їх попередньої поведінки (фактично, це ой же кредитний скоринг, тільки в анкети окрім даних про позичальника додано опис його поведінки);

2) статистичні моделі, що не мають ціль пояснити природу тої чи іншої поведінки позичальника, а лише апроксимують наглядну поведінку. Тут переважають моделі, що базуються на марковських ланцюгах. Останні можуть бути використані як для моделювання поведінки одного позичальника, так і для оцінки втрат портфелю кредитів в цілому;

3) структурні моделі, що описують динаміку кредитоспроможності і репутацію позичальника. Доступні статистичні дані використовуються для оцінки параметрів моделі [6].

Зрозуміло, що кожне рішення з цих моделей буде трохи відрізнятися одне від одного, адже набір характеристик, які найбільш тісно пов'язані з ймовірністю неповернення кредиту у заданий термін, буде відрізнятися в залежності від національних, економічних та соціально-культурних особливостей [1]. Для більш однорідної групи клієнтів, на основі якої розробляється модель, прогнозування дефолту буде точнішим. Крім цього очевидно, що неможна переносити модель з однієї країни до іншої або з одного банка в інший. Навіть в межах одного банка рекомендується будувати різні моделі для різних груп клієнтів та різних видів кредитів [2].

Тому для створення ефективних скорингових моделей доцільно використати ідею МГУА (метод групового врахування аргументів) [3], головна відмінність якого від класичних методів, є поділ наявних спостережень на дві вибірки: навчальну, за якою проводиться ідентифікація моделей структури логістичної регресії, і контрольну, що забезпечує визначення оптимального набору характеристик x_i, $i = \overline{1, n}$, тобто побудову моделі оптимальної складності з точки зору зовнішнього критерію.

Висновки і пропозиції. Кредитний ризик є невід'ємною складовою банківських ризиків і займає домінуюче становище в системі банківських ризиків. На сьогоднішній день існує багато способів мінімізації кредитного ризику. Одним із них є оцінка кредитоспроможності позичальника, яка здійснюється за допомогою скорингових систем, що спеціально розробляють для підвищення ефективності прийняття рішень щодо кредитних угод.

На даний час розробники скорингових систем прагнуть використати в своїх продуктах всі види скорингу. Також надається можливість реалізувати скорингові системи різними способами від незалежного програмного додатку до комплексного інтегрованого рішення. Сучасні скорингові системи у своїх розрахунках використовують різні методи, починаючи з математичних моделей, дерев рішень і до різного роду експертних систем.

У даній роботі було здійснено огляд сучасних скорингових моделей, та було запропоновано одну з найоптимальніших моделей, яка включає в себе зовнішні фактори.

Список літератури:

1. Чернов В. А. Анализ коммерческого риска. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 128 с.
2. Олексієнко С. Управління ризиками в системі банківського менеджменту // Банківська справа, № 2, 2007. – С. 24-31.
3. Ивахненко А. Г., Мюллер И. А. Самоорганизация прогнозирующих моделей. – К.: Техника, 1984. – 350 с.
4. Кім Дж. О. Факторний, дискриминантний і кластерний аналіз / Дж. О Кім, Ч. У. Мюллер. – М.: Фінанси й статистика, 1989. – 215 с. – 35000 пр. – ISBN 5-8135-0145-2.
5. Жуковская О. А. Интервальные модели принятия коллективных решений в конфликтных ситуациях // Международная конференция «Проблемы управления и приложения». Минск, 2005. – 32 с. – 1000 экз. – ISBN 5-215-01358.

6. Челноков В. А. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / В. А. Челноков. – М.: ЮНИТИ: ЮНИТИ–ДАНА, 2005. – 366 с. – Библиогр.: с. 362. – 30000 экз. – ISBN 5-238-00817-1.

Жуковская О.А., Мойсеенкова Д.А.
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация
Современная экономическая ситуация в стране привела к росту кредитных рисков связанных с невозвратом кредитов. Одним из способов уменьшения кредитных рисков является использование скориговых стратегий, которые позволяют быстро оценить кредитоспособность потенциального клиента, на основе его анкетных данных и кредитной истории. Поэтому в статье рассмотрены основные виды скоринга, которые используются в современной банковской системе. Был проведен анализ скоринговых моделей, на основе которого были выявлены преимущества и недостатки каждой из них. Так же было предложено самую оптимальную модель скоринга, которая включает в оценку и характеристики внешней среды.
Ключевые слова: оценка кредитоспособности, скоринг, скоринговые модели, Application – скоринг, Behavioral – скоринг.

Zhukovska O.A., Moiseienkova D.A.
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»

FINANCIAL PERFORMANCE AND FORECASTING FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Summary
The current economic situation caused the growth of credit risk associated with the loan defaults. One way to reduce credit risk scoring is the use of technologies to quickly assess the creditworthiness of potential borrowers based on their personal data and credit history. Therefore, the article outlined the main types of scoring used in the modern banking system. The analysis of modern scoring models on which it was discovered the advantages and disadvantages of each. But it offered the most appropriate scoring model that includes also external factors evaluation.
Keywords: credit scoring, scoring, scoring models, Application – scoring, Behavioral – scoring.

УДК 332.1

МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Заблодська І.В.
Луганська філія
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України
Ахромкін Є.М.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У статті визначено сутність міжрегіонального співробітництва, визначено його учасників, принципи, сфери, форми та етапи. Встановлено умови припинення міжрегіонального співробітництва. Визначено сутність та види інфраструктури міжрегіонального співробітництва.
Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, терміни, інфраструктура.

Постановка проблеми. Сучасні виклики, що постають перед Україною, зумовлюють необхідність пошуку нових форм та підходів до управління регіональним розвитком. Ефективність реалізації державної регіональної політики в сучасній Україні залежить від використання відповідних організаційно-правових форм, що стимулюють громадську й економічну активність, розвивають і підтримують підприємницьку ініціативу на рівні регіонів України для вирішення нагальних соціально-економічних проблем. У цьому зв'язку, на перше місце виходить використання міжрегіонального співробітництва, яке сприяє розвитку внутрішнього ринку, посилює економічну та соціальну єдність країни, підвищує ефективність використання спільних природних ресурсів та виступає альтернативою конкуренції. Вона, на відміну співробітництву, сприяє суперництву між суб'єктами ринкової

© Заблодська І.В., Ахромкін Є.М., 2015

економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Ці обставини зумовлюють необхідність розвитку наукового забезпечення міжрегіонального співробітництва й поєднання його із завданнями розвитку регіонів України у межах нової регіональної політики, яка передбачає співробітництво з регіонами (містами)-сусідами.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців і практиків існує розуміння необхідності виконувати поглиблені дослідження міжрегіонального співробітництва задля його активізації. Про це також можуть свідчити публікації, в яких розглядаються питання теорії, методології та практики міжрегіонального співробітництв, всі вони розглядають різні вектори міжрегіонального співробітництва. З огляду на глибину наукових досліджень та отриманих науково-практичних здобутків збіжні дослідження здійснює Інститут регіональних досліджень НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень і Інститут економіки промисловості НАН України. Проблемами міжрегіонального співробітництва замаються багато вчених, серед яких: Н. І. Гончаренко, О. В. Ханова, М. В. Шуба, А. П. Голікова, Н. А. Мікула, В. Г. Ростанець, А. В. Топілін, О. С. Бабінова [1-5]. Але у зв'язку з прийняттям нового Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [6] термінологічну базу міжрегіонального співробітництва доречно корегувати.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукове забезпечення міжрегіонального співробітництва це сукупність сучасних інструментів (форм, методів, підходів, політик, концепцій стратегій), а також відповідного термінологічного забезпечення, яке постійно розвивається, поглиблюється та удосконалюється, що потребує проведення ґрунтовних теоретичних досліджень задля визначення та уточнення сучасної термінологічної бази міжрегіонального співробітництва, виокремлюючи, що міжрегіональне співробітництво це співробітництво між регіонами у межах однієї країни, а транскордонне це співробітництво між різними державами і регіонами або територіальними громадами.

Метою статті є уточнення та визначення сучасної термінологічної бази міжрегіонального співробітництва.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до модельного закону України «Про міжрегіональне співробітництво», міжрегіональна співпраця – це злагоджені дії учасників міжрегіональної співпраці в межах компетенції, встановленої національним законодавством та укладення договорів і угод, необхідних для досягнення економічного і соціального прогресу регіонів [7].

Якщо визначити що таке співробітництво територіальних громад (далі – співробітництво), то це відносини між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах у визначених цим Законом формах з метою забезпечення соціально-економічного, культурного розвитку територій, підвищення якості надання послуг населенню на основі спільних інтересів та цілей, ефективного виконання органами місцевого самоврядування визначених законом повноважень [6]

Поєднуючи ці твердження авторами отримано наступне визначення терміну ***міжрегіональне співробітництво – це злагоджені дії між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах з метою забезпечення соціально-економічного і культурного розвитку регіону.***

До ***учасників міжрегіонального співробітництва*** слід віднести – органи державної влади, державно-територіальні (адміністративно-територіальні) і муніципальні утворення, юридичні і фізичні особи, суспільні товариства, підприємства і організації різних видів економічної діяльності тощо. Їх дуже багато і перераховувати не доречно, тільки слід зауважити, що всі вони мають бути включені до договору або угоду про співробітництво.

Договір про міжрегіональне співробітництво – це договір про умови співробітництва територіальних громад, що визначає форму співробітництва, зобов'язання та відповідальність сторін – суб'єктів співробітництва, джерела та обсяги його фінансування. Співробітництво здійснюється у сферах спільних інтересів територіальних громад у межах повноважень відповідних органів місцевого самоврядування та регіональних орачів влади, якщо інше не передбачено законом.

Щодо ***принципів міжрегіонального співробітництва***, то до них слід віднести законності; добровільності; взаємної вигоди; прозорості та відкритості; рівноправності учасників; взаємної відповідальності суб'єктів співробітництва за його результати [6,7].

До сфер ***міжрегіонального співробітництва*** входять усі види економічної діяльності, у межах яких виникають спільні інтереси територіальних громад.

Форми ***міжрегіонального співробітництва*** можуть бути дуже різні, але ці два закони визначають такі організаційно-правові форми: асоціація державно-територіальних (адміністративно-територіальних) утворень; міжмуніципальне об'єднання; сумісний координаційний орган; комісія, робоча група по міжрегіональній співпраці; консультації учасників (представників учасників) міжрегіональної співпраці; угода про міжрегіональну співпрацю;домовленості цивільно-правового характеру [7].

Міжрегіональне співробітництво може здійснюватися шляхом делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами співробітництва виконання одного чи кількох завдань з передачею йому відповідних ресурсів; реалізації спільних проектів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів; спільного фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної форми власності – інфраструктурних об'єктів; утворення суб'єктами співробітництва спільних комунальних підприємств, установ та організацій – спільних інфраструктурних об'єктів; утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень [6].

Організація міжрегіонального співробітництва передбачає проведення наступних дій-етапів: ініціювання співробітництва, проведення переговорів про співробітництво, створення комісії, громадське обговорення та схвалення проекту договору про співробітництво, укладення договору про співробітництво, делегування виконання окремих завдань, фінансування виконання делегованих завдань задля реалізації спільних проектів, утворення спільного органу управління та проведення моніторинг співробітництва.

Діюче законодавство передбачає, що ***міжрегіональне співробітництво*** може здійснюватися за умов державної підтримки.

Припинення міжрегіонального співробітництва відбувається у разі: закінчення строку дії договору про співробітництво; досягнення цілей співробітництва; невиконання суб'єктами співробітництва взятих на себе зобов'язань; відмови від співробітництва відповідно до умов договору про співробіт-

ництво одного або кількох його суб'єктів, що унеможливлює подальше здійснення співробітництва; банкрутства утворених у рамках співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної форми власності; прийняття судом рішення про припинення співробітництва; нездійснення співробітництва протягом року з дня набрання чинності договором про співробітництво [6,7].

Отже, система термінів міжрегіонального співробітництва та принцип їх формування наведено на рис. 1.

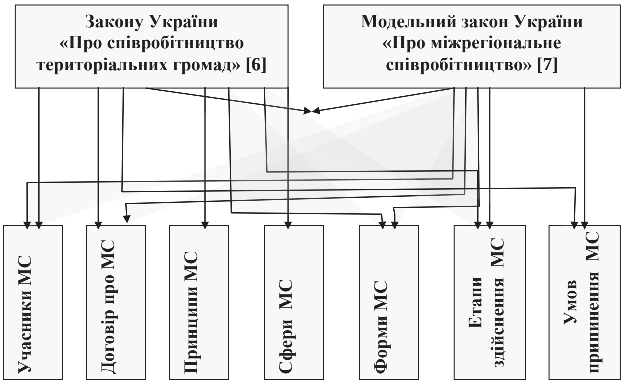


Рис. 1. Система термінів міжрегіонального співробітництва та принцип їх формування

Джерело: розроблено автором

Особливу увагу заслуговує визначення сутності інфраструктури міжрегіонального співробітництва, бо саме за її допомогою і здійснюється безпосередня співпраці.

У контексті даного дослідження сформовано наступне визначення інфраструктури міжрегіонального співробітництва: сукупність об'єктів та інституційних структур, що забезпечують формування відносин між учасниками міжрегіонального співробітництва.

В. Г. Ростанець та А. В. Топілін виділяють наступні складові інфраструктури міжрегіонального співробітництва (рис. 2).Така класифікація інфраструктури проведена за функціональною ознакою.

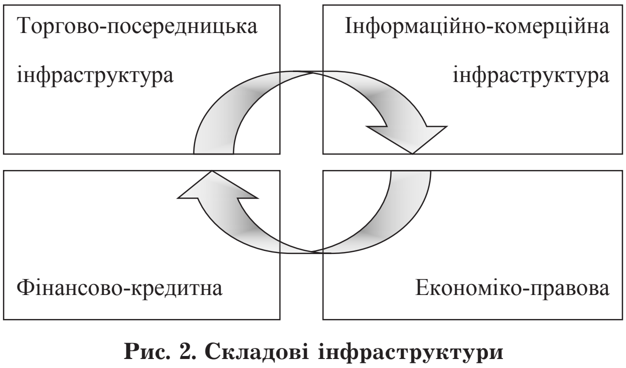


Рис. 2. Складові інфраструктури міжрегіонального співробітництва

Джерело: [5, с. 43]

Торгово-посередницька інфраструктура регіону включає біржі, брокерські фірми и контори, асоціації оптової торгівлі, оптово-роздрібні підприємства, регіональні комерційні центри, посередницькі торгово-закупівельні організації та ін. Важлива роль у формуванні та розвитку інфраструктурі належить регіональнім товарним и фондових біржам. Розвиток електронної комерції помітно розмиває грань між торгово-посередницькою та інформаційною інфраструктурами.

До інформаційно-комерційної інфраструктури можна віднести маркетингові центри, рекламні агентства, центри збору, обробки, передачі комерційної інформації, фірми зв'язку і комутації тощо. Також до її складу входять торгівельно-промислові палати. Таким чином, складові цієї інфраструктури проводять діяльність з інформування та ознайомлення наявних та потенційних споживачів (покупців) із товарами та послугами, що виробляються та продаються, а також із виробниками (продавцями) з метою встановлення комерційних зв'язків та укладання торгових угод. У процесі організаційно-комерційної діяльності розв'язують такі завдання: своєчасне забезпечення товаровиробників інформацією про вимоги ринку щодо якості, сучасного дизайну та нових технологій; розвиток прямих особистих контактів товаровиробників (продавців) із новими партнерами; маркетингові дослідження ринку та конкурентів.

Фінансово-кредитна інфраструктура та інфраструктура кредитних відносин, виходячи зі структурно-логічного та функціонального підходів, має за смисловим і економічним змістом багато спільного. Однак фінансова інфраструктура ширше інфраструктури кредитних відносин, оскільки включає не тільки різноманітні кредитні організації, а й фінансово-кредитні інвестиційні інститути, біржі валютні та фондові, страхові організації. У контексті міжрегіонального співробітництва її роль полягає у наданні фінансових ресурсів для реалізації та підтримки різного роду проектів. Також її роль полягає в організації та обслуговуванні грошових операцій.

Економіко-правова інфраструктура об'єднує суди, консультаційно-правові фірми, адвокатські та нотаріальні контори. Роль цього функціонального елементу інфраструктури – участь у розробці господарських договорів, умов поставки та інших документів, що регулюють відносини в ринковій економіці на міжрегіональному рівні; консультації по претензіях і господарських спорах і застосуванню економічних санкцій; підготовка інформаційних матеріалів з чинним законодавством; перевірка на відповідність вимогам законодавства проектів рішень загальних зборів акціонерних товариств, правління тощо. Вони можуть взяти на себе і консультації по колективним договорам і їх юридичному супроводу, питань оренди землі та нерухомості, корпоративного управління, захисту прав акціонерів, приватизації, банкрутства, міжнародного господарського права, зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки. Отже, проведені дослідження дозволили сформувати визначення сутності міжрегіонального співробітництва, яку полягає у том, що це лагоджені дії між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах з метою забезпечення соціально-економічного і культурного розвитку регіону. Також було визначено учасників міжрегіонального співробітництва, що таке договір про міжрегіональне співробітництво, означено принципи, сфери та форми міжрегіонального співробітництва. Доведено, що організація міжрегіонального співробітництва передбачає проведення дій-етапів, припинення міжрегіонального співробітництва здійснюються за умов, які також встановлені. Визначено сутність та види інфраструктури міжрегіонального співробітництва.

Отримані результати дослідження будуть використано науковцями Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України задля проведення якісних наукових досліджень з проблеми формування інфраструктурного забезпе-

чення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні. Метою цього дослідження є обґрунтування методології, розробка та впровадження науково-методичних та правових положень інфраструктурного забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні.

Список літератури:

1. Українсько-російське транскордонне співробітництво: сучасний стан і перспективи: монографія / Н. І. Гончаренко, О. В. Ханова, М. В. Шуба та ін. / За ред. проф. А. П. Голікова. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 236 с.
2. Посібник «Транскордонне співробітництво». Мікула Н. А., Толкованов В. В. – Київ, видавництво «Крамар», 2011. – 259 с.
3. Бабінова О. Міжрегіональне співробітництво: зміст, форми, роль та проблеми реалізації в Україні / О. Бабінова // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2011. – Вип. 4(11). – С. 45-49.
4. Бєлєнький П. Ю., Мікула Н. А. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва// Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2001. – № 1-2. – С. 9-13.
5. Ростанец В. Г., Топилин А. В. Долгосрочные принципы формирования комплексной инфраструктуры межрегионального сотрудничества города Москвы / В. Г. Ростанец, А. В. Топили // Вестник РАЕН. – 2008. – Т. 8, № 4. – С. 43-48.
6. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» Відомості Верховної Ради України від 22.08.2014 2014 р., № 34, стор. 2544.
7. Модельний Закон України «Про міжрегіональне співробітництво» [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://docs.cntd.ru/document/902092618

Заблодская И.В.
Луганский филиал
Института экономико-правовых исследований
Национальной академии наук Украины
Ахромкин Е.М.
Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье определено сущность межрегионального сотрудничества, определены его участники, принципы, сферы, формы и этапы. Определены условия прекращения межрегионального сотрудничества. Установлена сущность и виды инфраструктуры межрегионального сотрудничества.
Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, термины, инфраструктура.

Zablodskaya I.V.
Lugansk branch
Institute of Economic and Legal Researches
of the National Academy of Sciences of Ukraine
Ahromkin E.M
Dahl East Ukrainian National University

INTERREGIONAL COLLABORATION: TERMINOLOGY ASPECT

Summary
In the article the essence of interregional collaboration, its participants are certain, the principles, spheres, forms and stages are certain. The terms of interregional collaboration stopping are set. The essence and the types of interregional infrastructure collaboration are certain.
Keywords: interregional collaboration, terms, infrastructure.

УДК 336.1

ЕТАПИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БОРОТЬБИ З ВІДМИВАННЯМ «БРУДНИХ ГРОШЕЙ» В УКРАЇНІ

Задворних С.С.
Черкаський державний технологічний університет

Досліджено особливості боротьби з відмиванням «брудних грошей» в Україні та за кордоном. Проаналізовано чинний механізм в Україні. На основі його недоліків та закордонного досвіду сформульовано рекомендації щодо його вдосконалення. Рекомендації згруповано за етапами впровадження. Удосконалення розраховане на довготривалу перспективу.
Ключові слова: тіньова економіка, «брудні гроші», відмивання, фінансовий механізм, фінансова політика.

Постановка проблеми. З'ясування дієвості та недоліків у чинному механізмі запобігання відмиванню «брудних грошей» в Україні та розробка на їх основі нового чи вдосконалення існуючого механізму на тлі збільшення обсягів тіньових потоків є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою визначення поняття фінансового механізму працювали такі вчені як М. Пассель [1], В. Базилевич та Л. Баластрик [2]. Погляди на окремі складові механізму запобігання відмиванню «брудних грошей» містяться у працях Ю. Козака [3], П. Мельника [4], В. Романюка [5], О. Грищенка [6]. А. Дреєр та Ф. Шнайдер досліджували взаємозв'язок між обсягом тіньової економіки країни та рівнем корупції, а також здійснювали аналіз та оцінку причин виникнення та динаміку розвитку тіньової економіки по країнах світу [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в удосконаленні чинного механізму запобігання відмиванню «брудних грошей» в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є чітке, структуроване формування етапів вдосконалення механізму боротьби з відмиванням «брудних грошей» в Україні.

Виклад основного матеріалу. Механізм боротьби з відмиванням «брудних грошей» є складним та багатоступеневим, тому він повинен реалізовуватись за певною схемою із застосуванням певних заходів на кожному етапі та має бути розрахованим на довгострокову перспективу, оскільки обсяги тіньового капіталу в українській економіці значні і одразу припинити будь-яку діяльність з ними не вдасться. Також такі різкі обмеження можуть призвести не лише до супротиву, але й до пригнічення діяльності окремих секторів економіки, які значною мірою підтримувались та фінансувались саме завдяки тіньовому капіталу.

З огляду на те, що у сучасних умовах в економічній системі відбувається багато змін, що призводить до зниження ефективності при сучасній реалізації механізму протидії легалізації «брудних грошей», необхідно дещо модернізувати її.

Реалізацію удосконаленого механізму протидії легалізації «брудних грошей» запропоновано здійснювати у чотири етапи (рис. 1).

Першим етапом у боротьбі з легалізацією тіньового капіталу повинна бути амністія на той капітал, який було накопичено до моменту її оголошення у випадку, якщо кошти здобуто не внаслідок злочинних дій чи таких, що можна класифікувати як терористичні. Такі дії повинні гарантуватись державою та особи, що легалізували кошти не повинні зазнавати утисків чи переслідувань, бути притягнуті до відповідальності.

З огляду на економічну ситуацію в країні, амністію пропонується здійснювати за двома напрямами:

1) офіційна легалізація коштів впродовж 3 місяців для бажаючих, у випадку якщо їх було здобуто не злочинним шляхом, зі сплатою податку за диференційованою ставкою залежно від суми легалізації від 15 до 5%;

2) легалізація коштів без сплати податку, але при цьому вони повинні бути направлені у вигляді інвестицій, гарантованих державою, у ті сектори економіки, які потребують грошових вливань з боку держави чи інвесторів. Як додатковий варіант можливе вливання коштів у підприємства з приватною часткою капіталу але підконтрольні державі. Такі вкладення повинні гарантуватись державою.

У випадку повторного виявлення нелегальної діяльності у осіб, що вже легалізовували у пільговий період капітал, пропонується конфісковувати вкладені ними кошти у спільні підприємства повністю чи пропорційно завданих офіційній економіці збитків.

Проти тих, хто відмовився у пільговий період легалізовувати кошти і тінізаційна діяльність яких може бути доведена, слід провадити кримінальні справи та накладати арешт на рахунки в державних банках.

Другим етапом повинна бути реалізація всіх сорока рекомендацій FATF. Ці рекомендації було підготовлено ще в 1990 р. як заходи для протидії відмиванню грошей, отриманих в результаті торгівлі наркотиками. Їх було переглянуто в 1996 р. у зв'язку з появою нових механізмів відмивання. Того ж року їх схвалило більше ніж 130 країн світу і з тих пір вони є міжнародним стандартом по боротьбі з відмиванням «брудних грошей». Хоча Україна зобов'язалась дотримуватись цих рекомендацій, проте не всі вони реалізуються. Оскільки їх дотримання є важливим в умовах євроінтеграційних процесів та зважаючи на їх глобальність, адже вони охоплюють нормативно-правову базу, стосуються діяльності фінансових установ у не фінансових сферах, передбачають інституційні заходи для боротьби з відмиванням «брудних грошей» та міжнародне співробітництво, другий етап реалізації вдосконаленого механізму боротьби з відмиванням «брудних грошей» є необхідною основою для подальшої його реалізації.

На третьому етапі необхідно створити такі економічні умови, які б сприяли зниженню обсягів тінізації та сприяли тому, щоб учасники економічного процесу та інвестори були зацікавлені у залученні капіталу всередині країни, а не виведенню їх за кордон.

Для цього пропонується знизити ставки податків для малого бізнесу, стимулюючи тим самим його діяльність, також запровадити гнучку прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб. Для підприємств, що планують діяльність

© Задворних С.С., 2015

Перший етап

Офіційна легалізація коштів впродовж 3 місяців для бажаючих, у випадку якщо їх було здобуто не злочинним шляхом, зі сплатою податку за диференційованою ставкою залежно від суми легалізації (чим більше коштів легалізовано тим менша ставка податку, що повинно стимулювати осіб з таким капіталом) від 15 до 5%.

На вибір платника

Легалізація коштів без сплати податку, але при цьому вони повинні бути направлені у вигляді інвестицій, гарантованих державою, у ті сектори економіки, які потребують грошових вливань з боку держави чи інвесторів. Як додатковий варіант можливе вливання коштів у підприємства з приватною часткою капіталу але підконтрольні державі. Такі вкладення повинні гарантуватись державою.

Другий етап

Реалізація сорока рекомендацій FATF

Третій етап

ЗАХОДИ ЗА СФЕРАМИ ВПЛИВУ

ПОДАТКОВА
- зниження ставки податків для малого бізнесу;
- впровадження гнучкої прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб;
- впровадження податкових канікул для підприємств, що планують діяльність у сферах, важливих для держави, на період їх становлення.

МИТНА
- збільшити кількість вільних економічних зон у регіонах, що потребують розвитку у формі комплексних виробничих зон із державним гарантуванням на випадок закриття зон.

Четвертий етап з початком підготовки до реалізації перед початком впровадження схеми

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ

РИНОК ПРАЦІ
- здійснення періодичний моніторинг на підприємствах;
- виділення ряду санкцій різних рівнів у випадку виявлення тінізації.

ПРИВАТИЗАЦІЯ
- реформування законодавства, що пов'язане із приватизацією державного майна та здійснення періодичний нагляд за його використанням;
- посилений моніторинг на стадії реалізації майна.

КОРУПЦІЯ ЧИНОВНИКІВ
- розробка законодавства, яке би регламентувало отримання подарунків та при перевищенні дозволених сум їх оподаткування, що діють у більшості розвинених країн.

ЕЛЕКТРОННІ РОЗРАХУНКИ
- долучення до міжнародних програм, що займаються протидією тіньових схем шляхом використання електронних ресурсів та розробка власного, адаптованого до реалій України законодавства, що регулюватиме діяльність та обіг електронних платіжних систем та валюти.

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР
- обмеження для використання в розрахунках фінансових установ малорозвинених країн разом із подальшим обмеженням доступних для здійснення операцій офшорних зон.

МИТА СЛУЖБА
- запровадження на кордоні електронної системy реєстрації транзитних декларацій та перевірка того, чи дійсно транзитний вантаж перетнув кордон держави, чи так і залишився всередині.

КОМЕРЦІЙНІ СТРУКТУРИ
- обмеження по оборотам для новостворених підприємств.
- встановлення для кожної галузі мінімально- та максимально допустимі межі обороту для новостворених підприємств;
- здійснення перевірки для того, щоб виявити чи дійсно це підприємство діє легально чим має місце відмивання капіталу у випадку перевищення належить;
- на перший час доки фірма не зарекомендує себе як надійне підприємство зобов'язати керівництво при реєстрації формувати резервний капітал на рахунках Національного банку, який буде повернено підприємству через певний час, коли воно вважатиметься надійним (термін 2-5 років залежно від розмірів та галузі, в якій воно зайняте) або у випадку ліквідації, якщо підприємство збанкрутує.

РИНОК ЗЕМЛІ
- перевірка земельного кадастру та включення до нього всіх земель, чітко розподіливши їх за якістю та призначенням;
- встановлення мінімум ціни, за яку можна продати той чи інший вид землі;
- перегляд податкових ставок та впровадження диференціювання не лише за місцевістю село-місто-за межами населеного пункту, але й за цінністю земель;
- державна централізація продажу земель.

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ
- модернізація та оптимізація діяльність органів фінансового моніторингу;
- створення на базі державних органів фінансового моніторингу спільний з FATF підрозділ;
- покращення зв'язку між структурними підрозділами та взаємного обміну інформації.

Рис. 1. Етапи реалізації механізму запобігання відмивання «брудних грошей» в Україні

Джерело: розроблено автором

у сферах, важливих для держави, пропонується впровадити податкові канікули на період їх становлення. Це також допоможе легалізації підприємствами реальних обсягів виробництва.

З боку держави потрібно збільшити кількість вільних економічних зон у регіонах, що потребують розвитку. Ці зони повинні бути організовані у форматі комплексних виробничих зон. На перших етапах створення доцільно залучити закордонних фахівців, оскільки головною проблемою вітчизняних вільних економічних зон є те, що вони в недостатній мірі налагоджені. Також у інвесторів виникає занепокоєння з приводу того, як довго проіснує така зона і що буде з вкладеними в неї коштами. Тому при створенні вільних економічних зон необхідне державне гарантування на випадок їх закриття.

Підготовку до реалізації четвертого етапу необхідно починати завчасно, оскільки вона займає багато часу та зусиль. На цьому етапі потрібно комплексно вирішити проблеми, які є найбільш актуальними стосовно тінізації.

Найбільше можливостей для тінізації та відмивання коштів є на ринку праці, під час приватизації та при операціях, пов'язаних із землею. Саме тому необхідно реформувати законодавство, пов'язане із приватизацією державного майна та здійснювати періодичний нагляд за його використанням. Особливо важливим є моніторинг на стадії реалізації майна, оскільки часто це відбувається за явно заниженою вартістю.

Для врегулювання питань, пов'язаних із земельними ресурсами, необхідно перевірити земельний кадастр та включити до нього все землі, чітко розподіливши їх за якістю та призначенням та встановити мінімум ціни, за яку можна продати той чи інший вид землі. Також важливим є питання врегулювання земельного оподаткування. Податкові ставки необхідно переглянути та ввести диференціювання не лише за місцевістю село-місто-за межами населеного пункту, але й за цінністю земель. Продажем земель повинен централізовано займатись один державний орган, щоб виключити махінації, пов'язані із земельними ресурсами.

Для уникнення нелегальної зайнятості та виплати «зарплати в конвертах» доцільно з боку держави здійснювати періодичний моніторинг на підприємствах. У законодавстві слід окремо виділити ряд санкцій різних рівнів у випадку виявлення тінізації.

Практика показала, що у більшості схем легалізації тіньового капіталу беруть участь фірми, що створюються дише на короткий період для реалізації чергової схеми [8], тому важливим є посилення контролю за діяльністю новостворених фірм. Зокрема пропонуються наступні заходи:

- обмеження по оборотам для новостворених підприємств. Чим менший термін існування фірми та її розмір тим меншим може бути оборот капіталу. Для кожної галузі потрібно встановити такі мінімально-та максимально допустимі межі обороту. У випадку перевищення належить здійснювати перевірку для того, щоб виявити чи дійсно це підприємство діє легально чим має місце відмивання капіталу;

- для того, щоб уникнути відкриття фірм-одноденок пропонується на перший час доки фірма не зарекомендує себе як надійне підприємство зобов'язати керівництво при реєстрації формувати резервний капітал на рахунках Національного банку, який буде повернено підприємству через певний час, коли воно вважатиметься надійним (термін 2-5 років залежно від розмірів та галузі, в якій воно зайняте) або у випадку ліквідації, якщо підприємство збанкрутує. Це слугуватиме стимулом продовжувати господарську діяльність, адже у випадку ліквідації кошти з резервного фонду відійдуть державі.

Реформування також потрібне і в банківському секторі. Одним із найпоширеніших видів відмивання тіньового капіталу є використання у своїй діяльності кредитних та банківських установ малорозвинених країн. Кошти, що пройшли через їх рахунки чи цінні папери, придбані в цих чи через ці установи простежити майже не можливо [8]. Обмеження для використання в розрахунках фінансових установ цих країн разом із подальшим обмеженням доступних для здійснення операцій офшорних зон суттєво знизить можливість відмивання тіньового капіталу.

Ще однією з найрозповсюдженіших схем легалізації тіньового капіталу є ввезення на територію України в якості транзиту певних товарів та переміщення їх на кордоні до іншого транспорту і подальший продаж вже на самій території держави товарів, не сплачуючи мита і офіційно не декларуючи товари [8]. З метою запобігання таких дій, доцільно запровадити на кордоні електронну систему реєстрації транзитних декларацій та перевіряти чи дійсно транзитний вантаж перетнув кордон держави, чи так і залишився всередині. Це допоможе уникнути відмивання коштів таким шляхом та виявити «слабкі» ланки на митниці.

Також економічній системі України необхідно працювати на випередження. на сучасному відмиванню «брудних» грошей сприяє переміщення електронних грошей. Обмежити чи встановити контроль за коштами на електронних картках доволі проблематично. Проте останнім часом з'являються нові небезпеки. Зокрема такий вид електронної валюти як Bitcoin.

Bitcoin – електронна валюта, яка була створена у 2009 році та базується на самоопублікованому документі Сатосі Накамото [9]. Повна капіталізація ринку біткоїнів зараз становить 7,865,298,695 USD (5,742,527,794 EUR). Ціна одного біткоїна на 14 березня 2014 року – 632 доларів. Урядами багатьох країн останнім часом біткоїн офіційно приймається за розрахункову одиницю, а інколи на інтернет-аукціонах цінується як дорогоцінні метали [10].

Популярність та вартість цієї валюти останнім часом стрімко зростає і, не зважаючи на падіння в кінці 2014 р., стійкість та попит на біткоїн залишається високим.

З огляду на те, що ціна цієї одиниці постійно зростає, а сама вона офіційно визнана як форма розрахунку, незабаром слід очікувати і масове використання її вітчизняними користувачами. Особливістю біткоїну є те, що при його використанні майже не залишається інформації про користувача, тобто він забезпечує високий рівень анонімності, що робить його привабливим для відмивання коштів та в якості додаткового інструменту корупції. Таким чином, для уникнення нових корупційних схем уряду слід долучитись до міжнародних програм, що займаються протидією тіньових схем шляхом використання електронних ресурсів та розробити власне, адаптоване до реалій України законодавство, що регулюватиме діяльність та обіг електронних платіжних систем та валюти.

Ще одним суттєвим каналом відмивання грошей є надання різноманітних подарунків, особливо посадовим особам. В Україні наразі немає чітко розробленого закону, який би регламентував отримання подарунків та при перевищенні дозволених сум їх оподаткування. Тому розробка такого законодавства за зразком аналогічних законів, що діють у більшості розвинених країн дозволить уникнути легалізації «брудних» грошей таким чином.

За даними РБК, в Україні в 2013 р. на 1 мільйон справжніх банкнот припадало 3,4 фальшива банкноти. До тих, що найчастіше підробляють, належать банкноти номіналом 20, 50 та 100 грн. [11]. В 2014 р. збільшилась кількість фальшивих банкнот номіналом в 500 грн., що підвищило показник до рівня 3,5 фальшиві банкноти на 1 мільйон справжніх [12]. Хоч цей показник і не є високим (в європейських країнах він становить 43 банкноти на 1 мільйон), але він має тенденцію до зростання. Тому необхідні додаткові заходи з захисту національних банкнот.

Зарубіжний досвід показав, що ефективним є введення в обіг полімерних грошей. Перші гроші з пластику було емітовано 1983 р. в Коста-Ріці фірмою American Banknote Company. Згодом вони набули подальшого поширення [13]. На сього їх емітує 40 центральних банків у всьому світі. За даними французьких банкірів, на початку 2000-х рр. емісія таких грошей зросла до 5 млрд. штук на рік. Десятки країн перейшло повністю чи частково на таку валюту. Серед них, зокрема, Австралія, Нова Зеландія, Румунія, В'єтнам, Нікарагуа, Канада. Також Великобританія планує емісію полімерних грошей.

Це пов'язано з рядом переваг полімерних банкнот:

- не змінюють форму та стан навіть за екстремальних умов (під час тестування витримували кип'ятіння, 9 місяців перебування в землі, кілька годин перебування в пральній машині, перебування на сонці, скручування та зминання);
- не зважаючи на більші затрати при виготовленні (майже в півтора рази порівняно з паперовими), такі гроші служать значно довше (у 4-5 разів), а також згодом можуть бути перероблені на нові банкноти, здешевлюючи їх емісію;
- високий рівень захисту від води, масел, поту, пилу та інших забруднювачів та високий рівень захисту від фальшування (затрати на виготовлення якісної підробки у кілька разів перевищують її номінал);
- також має місце екологічний фактор, оскільки пластик запобігає появу колоній мікроорганізмів.

З огляду на зазначені переваги та досвід зарубіжних країн, доцільним є частковий перехід на полімерні гроші, а саме – емісія банкнот на пластику тих номіналів, що найчастіше підлягають фальшуванню.

В якості останнього кроку на цьому етапі слід модернізувати та оптимізувати діяльність органів фінансового моніторингу. Також доцільно створити на базі державних органів фінансового моніторингу спільний з FATF підрозділ, що сприятиме кращій координації діяльності вітчизняних систем моніторингу та протидії легалізації тіньового капіталу. Покращення зв'язку між структурними підрозділами та взаємного обміну інформації дасть можливість оперативніше та ефективніше протидіяти та виявляти нові та існуючі тінізаційні схеми.

Висновки і пропозиції. Запропонований механізм відрізняється від чинного врахуванням додаткових параметрів, що впливають на тінізацію економіки, врахуванням закордонного досвіду та поступовою його імплементацією з приведенням національної системи боротьби з відмиванням «брудних грошей» у відповідність до міжнародних стандартів, що особливо важливо в умовах євроінтеграції. Також він враховує всі сфери господарювання та, на відміну від існуючого, приділяє особливу увагу корупції чиновників та діяльності недержавних організацій з боротьби з корупцією та легалізацією тіньового капіталу. Він розрахований на довготривалу перспективу та чітко розмежований на етапи впровадження реформ. Також механізм охоплює всі ризикові стосовно легалізації «брудних грошей» сфери в Україні та містить пропозиції щодо вирішення вже наявних та запобігання потенційних загроз з боку легалізації тіньового капіталу.

Запропонований механізм є корисним у сучасних умовах, оскільки відповідає вимогам міжнародного законодавства, що важливо в умовах євроінтеграційних процесів. Також він пристосований до українських особливостей у фінансовій, законодавчій сфері та стосовно відмивання «брудних грошей». Спираючись на зарубіжний та власний, вітчизняний, досвід, він допомагає запобігти тим недолікам, які є в чинному механізмі та працювати на випередження стосовно протидії відмиванню «брудних грошей» в Україні, оскільки розрахований і на перспективу. Він може бути застосований державними структурами як в умовах економічної стабільності так і кризових явищ в Україні.

В подальших дослідженнях варто зосередити увагу на дослідження проблеми економічної кіберзлочинності, оскільки вона є майже недослідженою в Україні.

Список літератури:

1. Пессель М. А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. – М.: Финансы, 1977.
2. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик; за заг. ред. В. Д. Базилевича. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
3. Козак Ю. Г. Міжнародна макроекономіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/192649728-ekonomikamizhnarodna_makroekonomika__kozak_yug.html
4. Відмивання грошей: кримінально-правова кваліфікація, запобігання злочинності, законодавство та міжнародний досвід: Навчальний посібник / Азаров М. Я., Ярошенко Ф. О., Мельник П. В. Жвалюк В. Р. – Ірпінь, Національна академія ДПС України, 2004.
5. Проблеми боротьби з відмиванням «брудних» грошей в Україні Романюк В. С., ас. Британська Н. Н. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67425.doc. htm
6. Грищенко Олександр Проблеми боротьби із «відмиванням брудних коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1816
7. Dreher A., Schneider F. Corruption and the shadow economy: an empirical analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://citeseerx. ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.123.1087&rep=rep1&type=pdf
8. Типології легалізації злочинних коштів в Україні в 2004-2005 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/pdf/TYP_2005.pdf
9. Nakamoto Satoshi (24 May 2009), Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf
10. Bitcoin: Blase oder das Schmiergeld von morgen? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iknews.de/2013/11/19/bitcoin-blase-oder-das-schmiergeld-von-morgen/
11. На 1 млн справжніх банкнот припадає 3,4 підроблених. – НБУ http://www.rbcua.com/ukr/na-1-mln-nastoyashchih-banknot-prihoditsya-3-4-poddelnyh-29122014122600

12. В Украине увеличилось количество фальшивых банкнот номиналом 500 грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ubr.ua/finances/exchange-market/v-ukraine-uvelichilos-kolichestvo-falshivyh-banknot-nominalom-500-grn-317971
13. Преимущества полимерных купюр перед бумажными налицо, и все же новая технология пока не стала массовой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vodyanoyznak.ru/

Задворных С.С.
Черкасский государственный технологический университет

ЭТАПЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА БОРЬБЫ С ОТМЫВАНИЕМ «ГРЯЗНЫХ ДЕНЕГ» В УКРАИНЕ

Аннотация
Исследовано особенности борьбы с отмыванием «грязных денег» в Украине и за рубежом. Проанализировано действующий механизм в Украине. На основе его недостатков и зарубежного опыта сформулировано рекомендации по его усовершенствованию. Рекомендации сгруппировано с учетом этапов внедрения. Усовершенствование рассчитано на длительную перспективу.
Ключевые слова: теневая экономика, «грязные деньги», отмывание, финансовый механизм, финансовая политика.

Zadvornykh S.S.
Cherkasy State Technological University

STEPS OF IMPROVING THE MECHANISM OF PREVENTION OF «DIRTY MONEY» LAUN-DERING IN UKRAINE

Summary
Are investigated features of prevention of «dirty money» laundering in Ukraine and abroad. Is analyzed existing mechanism in Ukraine. Are formulated recommendations for its improving based on its failings and foreign experience. Recommendations are grouped according to steps of their implementation. The improvement is intended for a long run.
Keywords: shadow economy, «dirty money», laundering, financial mechanism, financial policy.

УДК 311.1:336.011

ТЕОРЕТИЧНІ ВИТОКИ МЕТОДОЛОГІЇ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

Задорожна Р.П.
Білоцерківський національний аграрний університет

Розглянуто особливості застосування категоріального апарату в дослідженнях фінансової складової економічної системи. Висвітлено пріоритетність використання поняття «фінансовий сектор» в статистичних дослідженнях на фоні загального широкого застосування понять «фінансовий ринок» та «ринок фінансових послуг». Обґрунтовано необхідність з'ясування сутності фінансів як основоположної фінансової категорії. Проаналізовано досвід дослідження фінансів в радянській науці. Виявлено особливості розуміння фінансів сучасними вітчизняними та західними дослідниками.
Ключові слова: статистичне дослідження, фінанси, школи фінансів, фінансовий сектор, фінансовий ринок, ринок фінансових послуг.

Постановка проблеми. Стрімка динаміка глобалізаційних процесів останніх років, магістральним напрямком яких є фінансова глобалізація, розвиток фінансових інновацій, урізноманітнення фінансових ризиків актуалізували потребу ґрунтовного дослідження функціонування фінансового сектору як органічної складової економічної системи з широким залученням як великих масивів статистичних даних, так і спеціальних статистичних методів дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика функціонування фінансового сектору активно досліджується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими (Т. І. Єфименко, Ю. М. Коваленко, О. В. Луняков, С. В. Міщенко, Л. Є. Момотюк, С. В. Науменкова, В. М. Соболєв). Окрім фінансового сектору предметом подібних досліджень виступають фінансовий ринок (О. В. Аристова, В. Д. Базилевич, О. І. Барановський, Н. О. Бударіна, О. Д. Вовчак, В. Л. Смагін, І. О. Школьник) та ринок фінансових послуг (Є. А. Бобров, О. М. Войтенко, О. Г. Гуменюк, І. С. Каракулова, Д. А. Леонов, К. В. Подкатилова).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Паралельне використання науковцями понять фінансового сектору, фінансового ринку та ринку фінансових послуг в межах одного предметного поля наукових пошуків свідчить про «інституційний вакуум» [1, с. 11], тобто відсутність

© Задорожна Р.П., 2015

усталених фінансових інститутів в інституційній системі української економіки.

В статистичних дослідженнях використання терміну «фінансовий сектор» є загальновживаною практикою, що відповідає міжнародним стандартам макроекономічного рахівництва. Відтак і в працях науковців-нестатистиків поняття фінансового сектору здебільшого зустрічається тоді, коли автори здійснюють міжкраїнні порівняння, послуговуючись при цьому іноземними статистичними даними [2, с. 4]. Тому можна очікувати, що інтеграція вітчизняної науки в глобальний науковий простір сприятиме розширенню сфери використання категорії «фінансовий сектор». Проте наразі набагато ширший «ареал» використання мають категорії ринку фінансових послуг та, особливо, фінансового ринку.

Мета статті. Оскільки «етимологічної спорідненості дефініціям фінансової сфери надає категорія фінансів» [3, с. 36], метою нашого дослідження є з'ясування їх економічної сутності та особливостей радянського підходу до розуміння фінансів і його відмінностей від ринково-орієнтованих західних концепцій, позаяк українська наукова школа, вийшовши з радянської, успадкувала, принаймні на початкових стадіях ринкової трансформації, її парадигмальне бачення та основні методологічні підходи.

Виклад основного матеріалу. Лінія демаркації між радянською та західною школами фінансів починається з відмінності методологічного підґрунтя наукових пошуків [4, с. 5]: якщо перша своїми витоками має трудову теорію вартості, в основі якої лежало поняття виробничих відносин, то друга – теорію граничної корисності з центральною концепцією обмеженості ресурсів. Крім того, радянська фінансова наука була надмірно заідеологізованою: розглядаючи окремо фінанси капіталізму і соціалізму, вона мала на меті підкреслення переваг останніх [5, с. 9].

На початку становлення радянської наукової школи фінансів вони розглядались як грошові кошти, що мобілізувались та використовувались державою [6, с. 10]; на зміну цьому підходу в 1940-1950-х роках прийшло бачення фінансів як економічних відносин, започатковане працями В. П. Дьяченко [7, 8]. Попри певні труднощі в усталенні нових ідей зрештою вони здобули визнання широкої наукової громадськості і на початку 60-х років минулого сторіччя така трактовка фінансів стала загальновизнаною.

Проте визнання фінансів економічними відносинами залишило простір для дискусії в наукових колах стосовно їх сутності, що втілилось в зародженні декількох теоретичних концепцій, котрі були сформовані представниками московської (В. П. Дьяченко, І. Д. Злобін, О. М. Бірман, В. М. Родіонова, М. К Шерменьов) та ленінградської (О. М. Александров, Е. О. Вознесенський) наукових шкіл фінансів: В. М. Родіонова [6, с. 10] виділяє дві концепції – розподільну та відтворювальну; М. В. Романовський [9, с. 30] та С. П. Захарченков [10, с. 127] – три: розподільну, відтворювальну та економіко-правову.

Розподільна концепція з часом стала домінуючою. Її автор В. П. Дьяченко визначав фінанси як область розподільних відносин, які опосередковують рух вартості; а під радянськими фінансами розумів систему грошових відносин, завдяки яким відбувається утворення, розподіл і використання фондів грошових ресурсів для забезпечення потреб розширеного соціалістичного відтворення [8, с. 42]. І. Д. Злобін у фінансах СРСР вбачав сферу грошових відносин, котрі складаються в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та національного доходу [11, с. 6].

Ці положення розподільної концепції досі присутні в дефініціях фінансів, формульованих науковцями в пострадянських державах: їх автори не виходять за межі «логічного каркасу»: «грошові відносини – грошові фонди – розподіл (контроль) – розширене відтворення» [12, с. 56].

Згідно розподільної концепції вважалось, що фінанси виникають на другій стадії суспільного відтворення – в процесі розподілу вартості суспільного продукту: фінанси не виникають ні стадії виробництва, ні на стадії споживання; відсутні вони і в обміні, позаяк обмінні операції (Т – Г і Г – Т) відбуваються завдяки іншому посереднику – грошам, котрі в якості загального еквіваленту обслуговують процес обігу товарів [6, с. 11]. Лише на стадії вартісного розподілу з'являється особливий тип грошових відносин, супроводжуваний рухом грошових коштів. Відтак на поверхні економічних процесів фінанси виявляються як грошові відносини, пов'язані з рухом грошових коштів. Проте, будучи похідними від грошей, фінанси не тотожні їм і, хоча фінанси обов'язково є грошовими відносинами, зворотне справедливо не завжди. Так, В. П. Дьяченко не відносив до фінансів [13, с. 126]: 1) оплату праці (через неї задовольняються особисті потреби населення); 2) грошові відносини, що виникають в процесах особистого споживання та обміну (вони супроводжують *еквівалентний* обмін товарів і грошових коштів, а фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням грошових доходів і накопичень, що набувають форми фінансових ресурсів; з утворенням і використанням грошових фондів на основі *одностороннього* руху вартості); 3) кредитні відносини (за винятком державного кредиту – позаяк вони передбачають *двосторонній* рух вартості (видача і повернення кредиту).

Науковцями ленінградської школи були розроблені відтворювальна (О. М. Александров) та економіко-правова концепції фінансів (Е. О. Вознесенський), які пропонували розширене трактування фінансів – як категорію відтворення в цілому, а не лише окремої його стадії. Прихильники цих концепцій до фінансів відносили не лише грошові відносини, пов'язані з рухом вартості в процесі формування і використання грошових фондів, але й відносини еквівалентного обміну. О. М. Александров визначав радянські фінанси як систему грошових відносин, які опосередковують кругообіг виробничих фондів в народному господарстві на розширеній основі і забезпечують утворення та використання різноманітних фондів для задоволення різноманітних потреб соціалістичного суспільства [14, с. 27-28].

Особливістю економіко-правового підходу Е. О. Вознесенського було дослідження фінансів з точки зору їх імперативності: в його трактовці фінанси є системою грошових відносин, що регламентуються державою в законах та управлінських актах, на підставі яких реалізуються економічні відносини між всіма суб'єктами розширеного відтворення: державою, підприємствами, організаціями, установами та членами суспільства [15, с. 54].

Основні відмінності радянського і західного підходів до трактування сутності фінансів та їх місця і ролі в економічній системі полягають в наступному:

1) якщо в радянській фінансовій науці мала місце дискусія між представниками різних наукових шкіл стосовно місця фінансів у відтворювальному процесі, їх сутності та функцій, то попри плюралізм думок та об'єктивну еволюцію поглядів на фінанси західні науковці більш одностайні в розумінні клю-

чових положень фінансової науки, принаймні принципові суперечності з цього приводу між окремими їх підходами відсутні;

2) що стосується характеру досліджень, слід відзначити більш високий рівень теоретичності, абстрактності радянського підходу і переважно прикладний, практичний характер західного;

3) що стосується об'єкту досліджень, в центрі уваги радянських науковців перебували державні фінанси з огляду на надзвичайно високий рівень «одержавлення» суспільно-політичного життя в СРСР, тоді як їх західні колеги більшою мірою розробляли проблеми корпоративних (бізнесових) фінансів, в чому і виявлявся прикладний характер їх наукових розробок.

Хоча радянська фінансова школа також досліджувала фінанси підприємств (суб'єктів господарювання), проте трактування їх як грошових відносин зосереджувало увагу на виключно зовнішній стороні динамічного процесу, який відбувається на підприємстві; при цьому в поле зору дослідників не потрапляла сама мета їх існування [10, с. 127]. Пошуки західних науковців, навпаки, концентруються саме на цілі фінансів, в якості якої виступає максимізація прибутку та добробуту власників. Відтак пріоритет надається проблемам збільшення ринкової вартості підприємства, оптимізації структури капіталу, оцінювання активів, управління ризиками, доходністю та грошовими потоками з врахуванням фактора часу тощо, тобто фінансовому менеджменту господарюючих суб'єктів. Досліджуючи такий широкий спектр питань Р. Брейлі та С. Майерс лаконічно визначають фінанси як «гроші і ринки» [16, с. 3].

В часто цитованому підручнику з фінансів З. Боді та Р. Мертона його автори наводять дещо ширше визначення фінансів, яке О. В. Малиновська називає [4, с. 29] «квінтесенцією зарубіжної школи»: це наука про те, яким чином люди керують витрачанням та надходженням дефіцитних грошових ресурсів впродовж певного періоду часу в умовах невизначеності [17, с. 15].

На важливості фінансової компетентності як запоруки успіху навіть для пересічних громадян наголошують Ю. Бригхем та М. Ерхардт [18, с. 26-27]. Ще більшою мірою це актуально для нефінансових менеджерів: оскільки фінансові наслідки виникають для фактично будь-яких бізнесових рішень, фінансові питання є ключовими для будь-якого спеціаліста незалежно від конкретної галузі його спеціалізації. Характеризуючи перспективи кар'єри власне в сфері фінансів, автори виділяють три можливих предметних області: 1) фондові ринки, ринки грошей та фінансові установи, що на них працюють; 2) побудова та управління портфелями юридичних і фізичних осіб; 3) корпоративні фінанси, пов'язані з інвестиційними проектами окремих господарюючих суб'єктів.

Означені області Джеймс К. Ван Хорн та Джон М. Вахович трактують як наступні групи управлінських рішень в рамках фінансового менеджменту: рішення щодо фінансування бізнесу, рішення щодо управління активами та інвестиційні рішення [19, с. 38-39].

Слід відзначити ґрунтовність підходу західних вчених (з широким використанням математичного та статистичного інструментарію, з урахуванням облікових та правових нюансів) до такого прикладного аспекту досліджень, свідченням чого є значна кількість Нобелівських премій у галузі економіки, присуджена за розробки саме у царині корпоративних фінансів. І нині першість у розробках фінансової проблематики належить науковим школам країн з тривалими традиціями господарювання в умовах ринку; що ж стосується сучасного стану досліджень фінансів на пострадянському просторі, то переважною мірою вони відбуваються «по інерції» [10, с. 122]: теоретичні концепції, напрацьовані ще радянською фінансовою школою, більшість дослідників продовжують відтворювати і нині, адаптуючи їх до сучасних реалій.

Відзначаючи спільність трактування фінансових категорій в сучасний вітчизняній фінансовій науці та радянській, В. М. Опарін вважає причиною цього те, що «... спадкоємність в науці була, є і завжди буде» [5, с. 13]. Основним напрямом еволюції пострадянської фінансової наукової думки є «...поступовий перехід від звуженого трактування фінансів як системи формування й використання грошових коштів для забезпечення реалізації функцій, покладених на публічні союзи (державу та місцеву владу), до визначення їх як сукупності матеріальних (грошових) засобів забезпечення і функціонування держави, і підприємницької діяльності, і життєдіяльності людини» [5, с. 36]. У визначенні В. М. Опаріна фінанси – це сукупність грошових відносин, пов'язаних з формуванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту, а за певних умов і національного багатства [20, с. 5].

В. В. Венгер пропонує досить вузьку дефініцію з наголосом на державній складовій фінансів, розглядаючи їх як одну з конкретних історичних форм економічних відносин, функціонування яких пов'язано з об'єктивною необхідністю розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту з метою формування і використання централізованих і децентралізованих грошових фондів для виконання функцій і завдань держави [21, с. 12].

П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник пропонують розширене трактування фінансів за рахунок включення до них фінансів домогосподарств, розуміючи під фінансами «...економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для виконання функцій та завдань господарюючих суб'єктів, а також будь-якої фізичної особи й суспільства загалом й забезпечення умов розширеного відтворення» [22, с. 4]. М. В. Грідчіна, В. Б. Захожай визначають фінансові відносини як суспільні відносини між державою, юридичними особами та фізичними особами з приводу формування, розподілу, перерозподілу і використання певних грошових фондів [23, с. 7].

Сучасні російські науковці, котрі відносять себе до ленінградської школи фінансів [9, с. 29] пропонують дуалістичний підхід до визначення фінансів:

- з прагматичних позицій (в контексті розглянутих вище західних підходів) – як сукупність різноманітних форм руху грошових потоків, фінансових ресурсів і капіталу в процесах їх формування та використання;

- в традиціях російської фінансової науки – як складну синтетичну економічну категорію, сукупність грошових відносин (зв'язків), регламентованих державою з приводу формування і використання різноманітних грошових фондів в процесі їх утворення, розподілу і перерозподілу в цілях забезпечення добробуту населення, соціального миру та економічного зростання.

Завершуючи огляд сучасних підходів до трактування сутності фінансів окремо виділимо з них два нестандартних. Їх нестандартність полягає у прагнен-

ні авторів (в першому випадку – озвученому [24, с. 4], в другому [25] – по суті) здійснити синтез розглянутих вище радянських підходів, базованих на науковому спадку К. Маркса, та західних концепцій.

П. В. Єгоров, О. І. Хорошева пропонують розглядати фінанси з ціннісно-вартісних позицій, визначаючи їх, з одного боку, як відносини, з іншого – як результат цих відносин [24, с. 11-12]:

- фінанси є сукупністю ціннісно-вартісних відносин між різноманітними суб'єктами соціально-економічної діяльності з приводу формування доходів та здійснення видатків в грошовій формі. В цьому розумінні фінанси присутні на таких стадіях суспільного відтворення як розподіл та обмін;

- фінанси – це результат (специфічний продукт) ціннісно-вартісних відносин, що є сукупністю рівнозначно зафіксованих в грошовому вимірі доходів одного суб'єкта і видатків іншого, що визнаються обома учасниками таких відносин. Фінанси як продукт відносин проходять стадії власного відтворення: виробництво – розподіл – споживання.

С. П. Захарченков, котрий здійснив одне із найбільш ґрунтовних сучасних досліджень фінансів, визнаючи досягнення радянської фінансової школи та відштовхуючись від суперечності сформованих нею розподільної та відтворювальної концепції сутності фінансів, виведеної К. Марксом загальної формули капіталу «Г – Т – Г'» та враховуючи західні підходи до розуміння фінансів (зокрема, щодо грошових потоків господарюючих суб'єктів та зміни вартості грошей в часі), запропонував власну концепцію [25], згідно якої фінанси є динамічною категорією, що виявляється у формі грошових відносин і за своєю суттю є цілеспрямованим рухом мінової вартості капіталу в просторі та часі. Рух мінової вартості капіталу належить розуміти як: а) цілеспрямоване переміщення мінової вартості (в товарній та грошовій формі) між економічними суб'єктами; б) цільовий рух мінової вартості між різноманітними фондами в рамках одного суб'єкта; в) кількісну зміну в часі мінової вартості капіталу економічного суб'єкта, що може набувати як позитивного, так і від'ємного значення.

Висновки і пропозиції. Отже, для подальшого дослідження фінансового сектора та його ролі в економічній системі на основі викладеного вище слід зробити висновок щодо сутності категорії фінансів. Ми солідаризуємось з В. М. Опаріним стосовно того, що «фінанси настільки складне, багатогранне і динамічне явище, що намагатись охарактеризувати в одному визначенні усі його сутнісні ознаки, форми і сторони прояву, складові, засади та специфіку функціонування просто неможливо» [5, с. 24], проте надалі будемо виходити з того, що фінанси є підсистемою економічних відносин з приводу формування і використання грошових фондів різного цільового призначення з метою підтримання безперервності процесу суспільного відтворення.

Список літератури:

1. Нікіфоров П. О., Кравець В. І. Інституційні передумови розвитку структури фінансового ринку / П. О. Нікіфоров, В. І. Кравець // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2006. – Вип. 90. – С. 9–11.
2. Єфименко Т. І. Антикризове податкове регулювання фінансового сектору / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 3-21.
3. Рибак С. О., Лазебник Л. Л. Таксономія дефініцій фінансової сфери / С. О. Рибак, Л. Л. Лазебник // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 34-45.
4. Финансы: Учеб. пособие / О. В. Малиновская, И. П. Скобелева, А. В. Бровкина. В 2 т. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
5. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
6. Родионова В. М. Становление и развитие научной школы финансов / В. М. Родионова // Вестник Финансовой академии. – 2009. – № 1. – С. 9-17.
7. Дьяченко В. П. Общее учение о советских финансах. Финансы и социалистическое воспроизводство: учебный материал по первому разделу курса «Финансы СРСР» / В. П. Дьяченко. – М.: Госфиниздат, 1946. – 104 с.
8. Вопросы теории финансов / под ред. В. П. Дьяченко. – М.: Госфиниздат, 1957. – 192 с.
9. Финансы: учебник для бакалавров / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 599 с.
10. Захарченков С. П. Советская теория финансов в контексте мировой финансовой науки / С. П. Захарченков // Бизнес Информ. – 2011. – № 8. – С. 122-129.
11. Финансы СССР. Учебник / Авт. кол. под рук. проф. И. Д. Злобина. – М.: Финансы, 1967. – 375 с.
12. Берёзкин Ю. М. Исторические типы государственных финансов / Ю. М. Берёзкин // Историко-экономические исследования. – 2013. – Т. 4. – № 3. – С. 51-69.
13. Дьяченко В. П. Товарно-денежные отношения и финансы при социализме. – М.: Наука, 1974. – 488 с.
14. Александров А. М. Финансы социализма / Проф. А. М. Александров. – М.: Финансы, 1965. – 252 с.
15. Вознесенский Э. А. К анализу сущности социалистических финансов / Э. А. Вознесенский // Правоведение. – 1968. – № 3. – С. 51-59.
16. Брейли Р. Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
17. Боди З., Мертон Р. Финансы: учебное пособие / пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2007. – 592 с.
18. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
19. Ван Хорн Джеймс К., Вахович мл., Джон М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.
20. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
21. Венгер В. В. Фінанси: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
22. Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
23. Фінанси (теоретичні основи): Підручник / М. В. Грідчина, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін.; Під кер-вом і наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая. – 2-ге вид., випр. і допов. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.
24. Єгоров П. В., Хорошева О. І. Финансы в системе ценностно-стоимостных отношений / П. В. Єгоров, О. І. Хорошева // Економіка і організація управління: збірник наукових праць Донецького національного університету. – 2008. – № 4. – С. 3-13.
25. Захарченков С. П. Финансы как целенаправленное движение меновой стоимости капитала / С. П. Захарченков // Бизнес Информ. – 2010. – № 7. – С. 48-54.

Задорожная Р.П.
Белоцерковский национальный аграрный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИСТОКИ МЕТОДОЛОГИИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Аннотация
Рассмотрены особенности применения категориального аппарата в исследованиях финансовой составляющей экономической системы. Освещена приоритетность использования понятия «финансовый сектор» в статистических исследованиях на фоне общего широкого применения понятий «финансовый рынок» и «рынок финансовых услуг». Обоснована необходимость выяснения сущности финансов как основополагающей финансовой категории. Проанализирован опыт исследования финансов в советской науке. Выявлены особенности понимания финансов современными отечественными и западными исследователями.
Ключевые слова: статистическое исследование, финансы, школы финансов, финансовый сектор, финансовый рынок, рынок финансовых услуг.

Zadorozhna R.P.
Bila Tserkva National Agricultural University

THEORETICAL ORIGINS OF METHODOLOGY OF STATISTICAL RESEARCH ON FINANCIAL SECTOR

Summary
The features of application of the categorical apparatus in studies of the financial component of the economic system are considered. Article deals with the priority use of the term «financial sector» in statistical studies on a background of widespread use of the concepts of «financial market» and «market of financial services». The necessity of clarifying the essence of finance as fundamental financial category is substantiated. The experience of the study of finance in Soviet science is analyzed. The features of understanding of finances by modern domestic and western researchers are discovered.
Keywords: statistical research, finance, schools of finance, financial sector, financial market, market of financial services.

УДК 658:316.344.23

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ В УПРАВЛІННІ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВО-ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Зачоса О.Д.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті представлено аналіз соціально-економічних засад щодо формування економічних знань для удосконалення системи управління. Акцент дослідження поставлено на пріоритетність ролі людини у створенні і розвитку інтелектуальних ресурсів та застосування їх в різних сферах економіки та окремого підприємства, а також основні засади формування та розвитку управлінських знань для навчально-науково-виробничих комплексів аграрного сектору.
Ключові слова: економіка знань, інтелектуальні ресурси, база знань підприємства, організаційні знання, трудові ресурси, дорадництво, навчально-науково-виробничий комплекс, база знань.

Постановка проблеми. Формування та використання баз знань, менеджменту знань в різних галузях національної економіки продиктовано потребами інформаційного суспільства, розвитком науково-технічного прогресу, а також практичними потребами збереження досвіду персоналу, інформаційної підтримки нових технологій на сучасних підприємствах. Створення і розвиток суспільних знань в сучасному соціально-економічному просторі відбувається завдяки деяким важелям впливу, які ґрунтуються на певних засадах, що безпосередньо формують сам процес впровадження нових знань і їх управління в кожному окремому підприємстві та в економіці в цілому. В наш час, науці не приділялась достатня увага в рамках єдиної концепції управління на основі знань організації. При цьому знання являються невід'ємним елементом відтворення у створенні нової системи управління на всіх рівнях, у підвищенні ефективного використання інтелектуальних ресурсів та стимулювання розробки нових, більш досконалих і якісних.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз літератури свідчить, що вчені та дослідники намагалися намагалися знайти різноманітні підходи щодо формування системи знань організації ще до розробки інформаційних систем, які б регламентувались різноманітними інструкціями, системами управління якості, технологіями групової роботи

© Зачоса О.Д., 2015

тощо. В роботах У. Тейлора, М. Вебера, А. Файоля, Е. Мейо були розглянуті принципи наукового управління як основи менеджменту знань, які сьогодні активно розвиваються вітчизняними дослідниками [1-3]. Мясоєдова Т. [4] визначила головну роль знань та інтелекту при досягненні соціально-економічної ефективності діяльності підприємства, що відповідає концепції інтелектуального капіталу. Розвиток бази знань не дозволяє персоналу зупинятись, не розвиватись і спрямований на активну інноваційну діяльність.

Менеджмент як наука та практика безперервно розвивається і доповнюється новими знаннями, теоріями, методами практичної управлінської діяльності, які безпосередньо впливають на розвиток управлінської діяльності на підприємствах. Але в аграрному секторі є свої особливості розвитку технологій, формування досвіду та знань. Саме це обумовило вибір теми досліджень.

Мета статті – дослідження ролі та необхідності формування бази знань науково-навчально-виробничих комплексів АПК.

Управлінська база знань формувалась на протязі багатьох років, в її основу лягло багато думок, ідей і вчень, які розвивають її як науку і на сьогодення. Дані дослідження нам потрібні, щоб зробити структуру управління на підприємстві більш досконалою, продуктивність праці вищою, а виробництво інтенсивнішим і ефективнішим, піднімаючи конкурентоспроможність фірми на ринку.

Формування управлінських знань здійснюється на різних етапах і тому розглядаються такі питання, як: визначення категорії знань та управління ними з погляду її практичного застосування на підприємстві; розподіл та аналіз отриманої інформації, збереження ситуаційних моделей. Все це дозволяє нам уникнути багатьох помилок на всіх етапах проходження товару та забезпечити краще використання наявних ресурсів та здібностей працівників.

Правильна класифікація знань персоналу з метою виявлення, створення і використання їх здібностей і можливостей, для покращення діяльності організації та більш ефективного управління. Головне в цьому питанні оцінити переваги і недоліки персоналу, покращити їх роботу та стимулювати їх розвиток. Також на цьому етапі важливо правильно розподілити роботу між тими працівниками, що дійсно можуть виконати дане завдання та знаходження перспективних людей, які хочуть і можуть внести зміни в діяльність підприємства для покращення її роботи. Тому, потрібно постійно оновлювати склад персоналу новими, часто молодими кадрами для створення і реалізації нових ідей, але зі збереженням успішних ідей та досвіду минулого з використанням баз знань, технологій коучингу тощо.

Обгрунтування складу компетентності менеджерів у галузі знань, тобто визначення рівня професійності і висококваліфікованості персоналу, забезпечення скоординованої, високоефективної праці та для розроблення і організації знаннєбазового менеджменту організації [3; 5].

Суб'єктами управління знаннями є працівники, діяльність яких спрямована на постановку цілей та розробку завдань, визначення критичних для підприємства знань та пов'язаних з їх рухом процесів, координацію переходу від одного етапу трансформації знання до іншого спрямування та корегування цього процесу. Тобто це ті співробітники підприємства, які безпосередньо здійснюють діяльність щодо управління знаннями.

Зважаючи на вищевикладене й на те, що термін «управління» передбачає цілеспрямований вплив зі сторони суб'єктів, органів на людей на економічні об'єкти, здійснюваний з метою спрямувати їх дії та одержати бажані результати, можна визначити управління знаннями як сукупність цілеспрямованих, систематичних та організованих управлінських дій щодо процесів в галузі знань з використанням різних інструментів та технологій, які спрямовані на досягнення цілей та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Управління знаннями на підприємстві знаходиться під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища, в яких відповідно формуються фактори ендогенного та екзогенного походження. Крім того, в концепції управління знаннями внутрішнє та зовнішнє середовище виступають в якості джерел формування ресурсів, а також знання та інформації на рівні об'єкту на всіх його етапах.

На вході знаходяться ресурсні складові; які включають як матеріальні та фінансові ресурси, так і інтелектуальні ресурси (організаційні, людські та релятивні, які включають знання відносин), та будуть використані в процесі трансформації знання. При цьому суб'єкт управління-знаннями за допомогою виконання функцій шляхом дотримання сукупності принципів та використання певних методів здійснює управлінський вплив на об'єкт управління. Останній, в свою чергу, під цим впливом перетворює знання на економічні вигоди шляхом проходження етапів збору інформації та знання, набуття, формалізації та збереження, трансферу та дифузії, а також використання знання. При цьому об'єкт управління реагує на управлінські дії суб'єкту шляхом зворотного зв'язку. Таким чином, в процесі такої їх взаємодії відбувається трансформація знання, яке матеріалізується і знаходиться на виході управління знаннями.

Кожному підприємству притаманний певний рівень знань, який безпосередньо впливає на процес формування вартості. Цей рівень визначається багатьма чинниками і дуже індивідуальний для кожного підприємства.

Навчально-науково-виробничі комплекси формуються за різними схемами. Одна з них – формування на основі університета; друга – на основі холдингу. В Україні є досвід формування таких комплексів – Агрохолдинг «Мрія», ННВК на основі Вінницького, Херсонського аграрних університетів, інших вищів. В першу чергу в таких об'єднаннях активно розвивається інноваційна діяльність, яка піднімає рівень конкурентоспроможності фірм та їх прибутковість. Тому більшість організацій направляють свої кваліфіковані кадри на навчання у дослідницькі центри для реалізації конкретних інноваційних проектів.

Підприємства, що використовують менеджмент знань, поступово переходять від управління, що базується на, безпосередньому контролі, до методів, заснованих на формуванні середовища та умов для успішної діяльності працівників.

Джерелом змін є менеджери середнього рівня, які добре знають потенціал організації, її слабкі та сильні сторони, ситуацію на ринку. Саме вони є носіями більшої частки знань та досвіду, що існують у неформалізованому вигляді. Для успішної реалізації стратегічних змін необхідний налагоджений процес обміну знаннями, їх поступова формалізація та забезпечення доступу до них працівників організації. Ключовим моментом є створення умов, за яких особисті знання стають доступними для інших. Цей процес повинен відбуватися безпосередньо і на всіх рівнях організації.

Знання створюються людьми, тому роль людського фактора в менеджменті знань є визначаль-

ною. Стимулювання та взаємодія окремих працівників або груп є важливою для використання накопиченого досвіду іншими. Основна проблема управління знаннями – формування системи спільного використання знань усередині організації. Не менш важливою на сьогодні є проблема визначення пріоритетних, напрямів щодо спільного використання та генерації нових знань у процесі співпраці із контрагентами зовнішнього середовища – ключовими клієнтами, постачальниками, інститутами бізнес-середовища, бізнес-партнерами.

Аналіз функціонування та нормативного забезпечення навчально-науково-виробничих комплексів (ННВК) та інших інноваційних структур аграрного сектору України дозволяє зробити висновок, що освітні та наукові установи мають навчальні та науково-дослідні структури, виробничі підрозділи; договори про співробітництво з виробничими підприємствами; беруть участь в організації дорадництва та консалтингу, розробці та реалізації регіональний програм. Але результати інтеграції «навчання-наука-виробництво» в багатьох випадках не структуровані і представлені формальними зв'язками, які не мають економічного підґрунтя. Інтеграційні процеси зазнають негативних чинників – низька інноваційна зацікавленість виробничих структур, орієнтації їх на отримання максимального прибутку в короткостроковому періоді; відсутність системного законодавства, правова невизначеність форм інтеграції; низький рівень фінансування процесів інтеграції, недосконалість інфраструктурної підтримки інновацій, відсутність дієвих механізмів інноваційної діяльності, слабка взаємодія між секторами науки, академічною та вузівською наукою, дублювання функцій та інтеграційних процесів різними формами інноваційних структур, що не призводить до позитивних ефектів.

Досвід діяльності ННВК показав, що найбільш активно і структуровано сформована проекція «Ступенева освіта», але і цей напрямок потребує більш активного використання фахівців виробничих та науково-дослідних установ при розробці навчальних планів, програм навчальних дисциплін, практичної підготовки.

Доцільним є активна взаємодія служб дорадництва, внутрішніх підрозділів ВНЗ – науково-дослідних лабораторій та інститутів, вузівських виробничих підприємств з академічною наукою та виробничими підприємствами всіх форм власності.

Створені ННВК працюють як добровільне об'єднання підприємств, навчальних закладів та науково-дослідних установ. Такий початок інтеграції освіти, науки, виробництва є позитивним, але недостатнім для активного розвитку аграрного виробництва, трансферу наукових технологій, якісної підготовки кадрів аграрного сектору.

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що в розвинутих країнах Заходу в останні десятиріччя, коли почали значно відчуватись нестача певних природних джерел сировини, матеріалів та різко зросли вимоги споживачів до швидкості забезпечення високоякісними товарами та послугами – роль науки та освіти набули першочергового значення і стали одними із пріоритетних у їх розвитку. На відміну від України, основні акценти у просуванні суспільства до підняття добробуту зосереджені саме на логістичному баченні та вирішенні виробничих проблем із застосуванням сучасних досягнень науки та освіти. Склався своєрідний трикутник, який визначає особливості високо розвинутих країн – «економіка-наука-політика».

Сучасна інновація припускає наявність, принаймні, одного з трьох наведених нижче чинників:

- здійснення змін в виробництві, тобто змін у виробничій функції;
- введення нових типів товарів в ринковий обіг, тобто поява нових функцій пропозиції;
- введення процедурних змін в ринок або в економіку в цілому, тобто проведення соціальних реформ.

В економічному та науковому сенсі інновація далеко не завжди і не обов'язково розглядається як благотворний процес внаслідок часто властивих їй конфліктів між інтересами інноватора і ринку, або суспільства в цілому. Наприклад, впровадження у виробництво нових машин і обладнання може сприяти зростанню продуктивності праці і, водночас з цим, стати причиною конфліктності та технологічного безробіття (принаймні, в короткостроковій перспективі) і додаткового забруднення навколишнього середовища.

Відсутність в Україні цілісної й комплексної стратегії з законодавчим підґрунтям свідчить про доцільність вивчення закордонного досвіду. Так, протягом першого десятиліття XXI сторіччя польська влада й експерти представили доповідь «Польща 2030. Виклики розвитку», «Доповідь про інтелектуальний капітал Польщі», «Стратегія розвитку науки в Польщі до 2015 року». За результатами обговорень Фундації польських ректорів сформувався проект «Стратегія розвитку вищої освіти на 2010-2020 рр». і було розроблено «Стратегію розвитку вищої освіти в Польщі до 2020 року». Наведена стратегія складається з трьох частин – у першій здійснено аналіз сучасного стану польської системи ВО, у другій визначено місію вищої освіти й викладено думку авторів щодо перспектив розвитку галузі, у третій наведено умови їх реалізації. В межах першої частини висвітлюються внутрішні організаційна структур і кадрове забезпечення і зовнішні чинники розвитку польської вищої освіти. Визначено 7 стратегічних цілей, які розбиті на 24 операційні цілі і, в свою чергу на 181 захід. Крім того окреслено три пріоритету розвитку – забезпечення рівних можливостей і загального доступу до вищої освіти, досягнення польською вищою освітою кількісно підтвердженої міжнародної позиції; запровадження нових системних й інституційних рішень і серед них взаємодія освітньої, наукової та дослідно-конструкторської діяльності вищої школи. Потрібно відмітити, що на початку 2012 року, заявлена стратегія була частково реалізована – прийняті закони про вищу освіту, про зміни, про наукові ступені і наукове звання, перейменовано та змінено склад і зміст Головної ради вищої освіти (вищої освіти і науки). Відповідно до цих законів, розпочалась модернізація університетів, в тому числі і аграрних університетів. Стратегія модернізації Природничого університету у Вроцлаві складається з трьох сфер – освіта, наука, вищий навчальний заклад та його оточення. Визначено, що університет повинен відповідати освітній установі третього покоління, який у сфері наукових досліджень і навчальної діяльності тісно співпрацює з бізнесом. Вуз є регіональний і підтримує тісні зв'язки з органами місцевого самоврядування, ініціює міждисциплінарні дослідження в межах технологічних платформ, технологічних парків. Аналіз стратегій модернізації виявив їх подібність до української Концепції реформування аграрної освіти, але в Польщі набагато більше напрацювань з горизонтальних зв'язків з підприємствами, партнерами-університетами, представниками академічної спільноти. Досвід Польщі ще раз підтверджує потребу в удосконаленні законодавчого забезпечення, освітніх стандартів, фінансування модернізації

освіти, науки та формування нової інфраструктури з залученням виробництва. У Польщі також активна консультаційна служба у форматі Національного центру з інформаційно-консультаційного обслуговування сільського господарства і сільських територій. Структура складається із 16 центрів аграрного консалтингу воєводств, а також польових офісів, яких нараховується від 4 до 7 у кожному з 49 воєводств. Фінансування їх на 70-80% забезпечується за рахунок коштів державного бюджету, решта – кошти за надані комерційні послуги (їх перелік та розцінки визначені державою) та грантові кошти. Загальний контроль за системою аграрного консалтингу здійснює Департамент суспільних проблем і просвітництва Міністерства сільського господарства і продовольства країни. Дорадництво допомогло польським селянам перейти на ринкову економіку і допомагає конкурувати на ринку Євросоюзу [6].

Досвід Франції свідчить про багатофункціональність розгалуженість аграрної освітньої системи, що спрямована на виконання економічних, природоохоронних і соціальних функцій сільського господарства, забезпечення всебічного сталого розвитку місцевих території. Регіони самостійно мають визначати й узгоджувати стратегії розвитку навчальних закладів, поширювати їх регіональні економічні зв'язки [7].

Цікавий досвід має Литва. Аграрна дорадча служба була створена за участю Міністерства сільського господарства Литви, Литовського союзу фермерів і Литовської асоціації сільськогосподарських підприємств як неприбуткова громадська організація. Діяльність Литовської дорадчої служби фінансується за рахунок Фонду підтримки сільськогосподарських виробників (державний бюджет) і за рахунок надання платних послуг. Міністерство сільського господарства надає підтримку дорадчій службі з початку її заснування. Функції Міністерства сільського господарства, регіональних управлінь сільського господарства і дорадчої служби чітко розділені. Міністерство й регіональні управління переважно беруть участь у процесах формування й реалізації сільськогосподарської політики, а дорадча служба надає потрібну практичну консультаційну та інформаційну допомогу сільськогосподарським товаровиробникам [8; 9;10].

На жаль, бази знань служб дорадництва в Україні використовуються недостатньо, розвиваються неактивно. Пояснюється це незацікавленістю власників комплексів, недовіра до наукових досліджень. Організація успішного ННВК «Холдинг Мрія» має в першу чергу акценти на практичну діяльність та післядипломну освіту. Комплекси ж на основі університетів найбільший акцент мають на ступеневій освіті і достатньо слабку науково-дослідну базу.

Висновки та пропозиції. Подальші дослідження та моделювання взаємовідносин в проекціях науки, навчання і виробництва повинні дати відповідь на питання «Чи можливо збалансувати ці проекції між собою для одержання позитивного синергетичного ефекту в розвитку кожного напряму.

Таким чином, можна зробити висновки, що управління знаннями стимулює появу сукупності певних позитивних змін, зокрема ролі персоналу організації як носія індивідуальних знань, зміни в інформаційних технологіях та організаційній культурі, місця та ролі організації в бізнес-системі.

Для формування знань і побудови системи управління цими знаннями необхідне дотримання певних умов, які, як правило, залежать від специфіки діяльності організації, до найбільш загальних можна віднести:

- реформування традиційної культури у культуру, що базується на цінності знань;
- трансформацію організаційної структури підприємства шляхом введення підрозділів, зорієнтованих на створення нових знань та їх ефективне використання;
- формування нових навичок у керівництва;
- створення адекватної системи комунікацій;
- налагодження зв'язків із зовнішнім середовищем із метою поповнення знань та визначення ключових напрямів формування знань в організації.

Список літератури:

1. Вахович І.М. Теоретичні засади формування моделі сталого розвитку суспільства / І.М. Вахович // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 15. – С. 17-27.
2. Вовканич С.Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять / С.Й. Вовканич, Л.К. Семів // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 7-19.
3. Кривов'язюк І.В. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем / І.В. Кривов'язюк, І.Я. Тишко // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16). – Т. 2. – С. 166-173.
4. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия / Т.Г. Мясоедова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 29-36.
5. Туленков В.М. Технологізація управління кадровим потенціалом сучасної організації / В.М. Туленков // Вісник академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2007. – № 1. – С. 49-59.
6. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС / за ред. Г. Авігдора, Ю. Капіци. – К.: Фенікс, 2011. – 704 с.
7. Заскалєта С.Г. Співробітництво країн ЄС щодо професійної підготовки фахівців аграрної галузі та сільського розвитку [Електроний ресурс] / С.Г. Заскалєта. – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci-/pedagogika/2010/136-123-5.pdf – Назва з екрану.
8. Рудницька Н.А. Аграрна освіта і аграрна політика Франції: Перетинання шляхів // Науковий вісник НУБІП, 2010 // Режим достопу: http://elibrary.nubip.edu.ua/7233/. – Назва з екрану.
9. Соколович-Алтуніна Ю.О. Стратегічні орієнтири модернізації вищої аграрної освіти в Польщі та Україні // Педагогіні науки: теорія, історія, інноваційні технології, № 8(18), 2011. – С. 109-119.
10. Alberto Raimundo Watchilambi Wapota Collaboration: université-entreprise et le résultat de l'innovation (Инновации в результате взаимодействия университет-предприятие) [Электронный ресурс] / Alberto Raimundo // Организация производственных практик в вузе: проблемы и перспективы: материалы первой международной научно – практической конференции 26-27 октября 2010 г., Владимир. – Режим доступа: http://job.vlsu.ru/-files/konf.%2026-27okt/material%20konf.pdf – Заглав. с экрана.

Зачеса О.Д.
Винницкий торгово-экономический интитут
Киевского торгово-экономического университета

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В УПРАВЛЕНИИ УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация
В статье представлен анализ социально-экономических основ по формированию экономических знаний для совершенствования системы управления. Акцент исследования поставлены на приоритетность роли человека в создании и развитии интеллектуальных ресурсов и применения их в различных сферах экономики и отдельного предприятия, а также основные принципы формирования и развития управленческих знаний.
Ключевые слова: экономика знаний, интеллектуальные ресурсы, база знаний предприятия, организационные знания, трудовые ресурсы, консалтинг аграрного сектора, учебно-научно-производственный комплекс, база знаний.

Zachosa O.D.
Vinnytsia Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN MANAGEMENT TRAINING RESEARCH COMPLEX AGRICULTURAL SECTOR

Summary
This paper presents an analysis of the socio-economic foundations to build knowledge for the improvement of the management system. Emphasis is put on the priority research the role of man in the creation and development of knowledge resources and their application in enterprises in various sectors of the economy, as well as the basic principles of the formation and development of knowledge management
Keywords: knowledge economy, knowledge resources, the knowledge base of the enterprise, organizational knowledge, consulting agricultural sector, the complex learning-science-production, knowledge base.

УДК 330.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Зубков Р.С.
Науково-виробничий комплекс газотурбобудування «Зоря»-«Машпроект»

Проведений компендіум теорії інноваційного розвитку. Розглянуті основні підходи щодо класифікації інновацій. Виділені та проаналізовані найбільш вагомі підходи до класифікації інновацій. Рекомендовано дослідження класифікації інновацій проводити виходячи з реальних потреб та можливостей української економіки. Запропоновано ввести в науковий обіг поняття «мультиінноваційного кейсу».
Ключові слова: інновації, класифікація, підходи, методика, види інновацій, типологія, «мультиінноваційний кейс».

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційної епохи та геополітичного протистояння за світові енергетичні ресурси інноваційний розвиток стає єдиним можливим варіантом ефективної перебудови та розвитку будь-якої економіки. Майбутнє кожної держави залежить від вдалого та своєчасного залучення та впровадження прогресивних інновацій в свою організаційну структуру. Останнє десятиліття показало, що людство стоїть на порозі нових технологічних зрушень, залишилось лише підготовити підґрунтя для нової технологічної ери. Поряд з цим, кожна країна, незалежно від свого ступеню розвитку, так чи інакше стикається з кризовими системними проблемами, які потребують негайних та невідкладних рішень. Економіка сучасної країни в своєму антикризовому арсеналі вимушена містити ефективний механізм протидії негативному впливу глобалізаційних потрясінь. Основою такого механізму повинен стати набір прогресивних інновацій, конкретних для кожної держави, регіону держави та підприємства. Це в свою чергу спонукає досліджувати проблеми визначення класифікаційних ознак інновацій та створювати умови для їх класифікації з урахуванням особливостей впровадження в конкретну галузь економіки.

Поряд з цим, сучасна економіка України потребує докорінних інноваційних змін. Зусилля потрібно спрямовувати на позбавлення виробництва енергоємного технологічного тягаря у вигляді неефективних та застарілих виробничих комплексів, які за своєю ефективністю значно відстають від сучасних, насичених інноваціями світових виробництв.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами класифікації інновацій займалася значна частина дослідників: Й. Шумпетер, Г. Менш, Р. Фостер, Б. Санто, К. Павітт, Д. Тідд Д. Бессант, К. Фрімен, А. Пригожин, В.Мединський, С. Ільдеменов, Ю. Бажал, А. Кляйнкнехт, П. Завлін та інші.

© Зубков Р.С., 2015

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попередні дослідженнях класифікації інновацій свідчать про те, що єдиної методики класифікації інновацій на сьогодні не існує. Більшість класифікацій запроваджених різними науковцями є похідними від класифікації інновацій, запропонованої Й. Шумпетером.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення та проведення характеристики основних підходів класифікації інновацій.

Виклад основного матеріалу. Перші практики класифікації інновацій були запропоновані за часів Й. Шумпетера. Вчений у праці «Кон'юнктурні цикли» робить акцент на базисні і вторинні інновації. Базисними інноваціями вважаються такі, що реалізують крупні винаходи і науково-технічні розробки. Вони беруть безпосередню участь у створенні нових поколінь техніки і технологій, що не мають аналогів у вітчизняній та світовій практиці. Вторинними вважаються нововведення, які пов'язані з вдосконаленням вже існуючих процесів виробництва і продуктів (здебільшого реалізують дрібні винаходи, які націлені на вдосконалення технології виготовлення та/або технічних характеристик вже відомих товарів) [4, с. 110].

Таким чином, поштовхом для початку розвитку досліджень класифікації інновацій стали напрацювання Й. Шумпетера, який створив базис для наукового становлення інноваційної теорії.

Дещо пізніше Г. Менш виділив базисні нововведення, нововведення, що призводять до покращання та псевдонововведення – уявні нововведення. Базисні нововведення – це нововведення, які слугують для появи нових галузей і нових ринків. Нововведення, що призводять до покращання, не стосуються основної технологічної схеми, але покращують якість предмета або незначно змінюють елементи технологічного процесу з метою економії ресурсів. Псевдононововведення вносять зміни під впливом короткострокових коливань споживчих переваг [11, с. 211; 18]. Отже, Г. Менш продовжив наукові дослідження класифікаційних ознак інновацій та ввів в науку ряд нових класифікацій інновацій.

За Р. Фостером [15] інновації поділяються на еволюційні, революційні та псевдоінновації, крім того, еволюційна інновація дає менший приріст корисних властивостей вихідної базової моделі. Після цього настає період псевдоінновацій, новизна яких полягає у зміні дизайну, пакування тощо. Під час дослідження проблеми класифікацій інновацій К. Павітт разом з Д. Тіддом та Д. Бессантом прийшли до висновку, що головною ознакою інновацій є зміни, таким чином підтримали ідеї К. Фрімена та згрупували інновації на продуктові та процесні. Дослідники пропонують під час класифікації інновацій обов'язково враховувати і таку ознаку, як ступінь новизни, оскільки просте вдосконалення дизайну і винахід абсолютно нового продукту чи послуги неоднаково впливають на розвиток суспільства [5, с. 93; 14].

Інший підхід до класифікації інновацій запропонував Б. Санто [13]. На його думку, основною ознакою типології є характер суспільних цілей, а інновації поділяються на такі види [4, с. 110]:

- економічні, які орієнтуються на прибуток;
- економічні, що не орієнтуються на прибуток (наприклад, економія енергії);
- спеціальні інновації у сфері освіти, охорони здоров'я тощо.

Оригінальну класифікацію інновацій було представлено А. Пригожим, який усі інновації поділяв на такі групи [8, с. 90; 12, с. 26]:

1. За типом нововведення: матеріально-технічні, соціальні, економічні, організаційно-управлінські, правові та педагогічні;
2. За інноваційним потенціалом: радикальні, комбіновані та модифіковані;
3. За особливостями інноваційного процесу: внутрішньо-організаційні та міжорганізаційні;
4. За механізмом здійснення: одиничні, дифузійні, завершені та незавершені, успішні та неуспішні;
5. За ефективністю: орієнтовані на зростання ефективності виробництва чи управління суб'єктом господарювання, на покращення умов праці;
6. За спадкоємністю: заміщуючи, скасовуючі, поворотні, відкриваючі та ретровведення.

Мединський В.Г. та Ільдеменов С.В. класифікують нововведення за такими ознаками [10; 9]:

– за ступенем радикальності (новизни, інноваційного потенціалу, оригінальності технічного рішення тощо): радикальні (піонерні, базові, наукові тощо); ординарні (винаходи, нові технічні рішення); удосконалення (модернізація);

– за характером застосування: продуктові (орієнтовані на виробництво та використання нових продуктів); технологічні (націлені на створення і застосування нової технології); соціальні (орієнтовані на побудову і функціонування нових структур); комплексні (означають єдність декількох видів змін); ринкові (дають змогу реалізувати потребу в продуктах, послугах на нових ринках);

– за стимулом виникнення (джерелом): нововведення, викликані розвитком науки і техніки; нововведення, викликані потребами виробництва; нововведення, викликані потребами ринку.

– за роллю в процесі відтворення: споживчі, інвестиційні;

– за масштабом (комплексністю): складні (синтетичні), прості;

– за адресатом: для виробника чи споживача; для суспільства в цілому, для локального ринку.

На погляд Ю. Бажала [1, с. 54], класифікувати інновації необхідно за такими ознаками:

1. За типом: продуктові, технологічні, сировинні, організаційні, збутові та інфраструктурні;
2. За інноваційною функцією: базові, поліпшуючі та псевдо інновації;
3. За новизною місця впровадження: нова галузь (нове виробництво), існуюча галузь (існуюче виробництво).

Поряд з цим, німецький економіст А. Кляйнкнехт розрізняв такі види інновацій: інновації в галузях, які виготовляють споживчі товари; інновації в галузях, що виготовляють проміжні товари; інновації, які застосовуються в науковій діяльності і використовуються для виробництва; інновації, що використовуються з військовою метою [4, с. 111; 17].

Враховуючи, що інновації за своїм змістом сприяють НТП, Завлін П.М. класифікує інновації за етапами НТП [11, с. 211; 7, с. 74-78]:

- технічні (з'являються, зазвичай, у виробництві продуктів з новими або покращеними властивостями);
- технологічні (виникають у разі застосування покращених, удосконалених способів виготовлення продукції);
- організаційно-управлінські (пов'язані, передусім, з процесами оптимальної організації виробництва, транспорту, збуту і постачання);
- інформаційні (вирішують завдання організації раціональних інформаційних потоків у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, підвищення достовірності та оперативності отримання інформації);

· соціальні (спрямовані на поліпшення умов праці, вирішення проблем охорони здоров'я, освіти, культури).

Розглядаючи інновації з позиції циклічності розвитку техніки Ю. Яковець пропонує виділяти чотири види [2; 16, с. 93]:

1. Базисні інновації – вони охоплюють найбільш значущі винаходи та слугують каталізатором революційних перетворень техніки, виконують нову галузеутворюючу функцію. Такі інновації достатньо рідкісне явище та зазвичай вони розраховані на довготерміновий період з залученням значних фінансових затрат на їх освоєння та впровадження але потім їхній позитивний ефект значно перевищує вартість зусиль які докладалися;

2. Великі інновації (на базі аналогічного рангу винаходів) – такі інновації створюють техніку нового покоління в рамках конкретного галузевого спрямування. Для їх реалізації потрібно менше часу та значно менше затрат у порівняння з базисними інноваціями;

3. Середні інновації, базисом впровадження для таких інновацій слугують конкретні покоління техніки, вони спрямовуються на створення нових моделей і модифікацій конкретного покоління техніки;

4. Дрібні інновації – спрямованні на поліпшення окремих виробничих або споживчих параметрів моделей техніки, які виробляються на основі використання дрібних винаходів, що сприяє ефективнішому виробництву таких моделей або ж підвищенню ефективності їх використання.

Висновки і пропозиції. Таким чином, провівши компендіум теорії інноваційного розвитку та базуючись на попередніх дослідженнях класифікації інновацій доречно стверджувати що єдиної методики класифікації інновацій на сьогодні не існує. Більшість класифікацій запроваджених різними науковцями є похідними від класифікації інновацій, запропонованої Й. Шумпетером та не носять уніфікований характер.

В той же час, вітчизняні дослідження класифікації інновацій доречно проводити виходячи з реальних потреб та можливостей української економіки, аналізуючи сучасні проблеми та перепони, які стоять на шляху інноваційного розвитку економіки потрібно розробити таку класифікацію, яка б давала практичні результати при її використанні. Поєднавши напрацювання зарубіжного досвіду та кращі наукові здобутки вітчизняної науки існує реальна можливість створити універсальну класифікацію, яка б давала можливість не тільки отримати загальне уявлення про види інновації, а й застосовувати ці види на практиці включивши конкретний вид в конкретний «мультиінноваційний кейс».

Для розроблення комплексної уніфікованої класифікацій інновацій доречно ввести в науковий обіг поняття «мультиінноваційного кейсу». «Мультиінноваційний кейс» – набір універсальних інновацій, які використовуються для покращення чи вдосконалення конкретної ієрархічної економічно та технологічно організованої структури.

Список літератури:

1. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: [навчальний посібник для вузів] / Юрій Миколайович Бажал – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
2. Водянка Л. Д. До питання про економічну сутність поняття інновацій та їх класифікації/ Л. Д. Водянка // Науковий журнал Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 173-178. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_5/173.pdf
3. Гавриляка О. С. Категорія «інновація»: підходи до формування та класифікація [Текст] / О. С. Гавриляка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property: збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2010. – Т. 2. – С. 274-278.
4. Голуб Ю. Ю. Сучасні підходи до класифікації інновацій / Ю. Ю. Голуб // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент 9 (2) (2012): 108-115.
5. Жалдак Г. Класифікація інновацій та їх соціальний підвид / Г. Жалдак, Н. Сімченко // Економічний аналіз. 2012 рік. – Випуск 10. – Частина 4. – С. 92-95.
6. Инновационный менеджмент / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М.: Изд-во ЦИСН, 1998. – 654 с.
7. Инновационный менеджмент / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М.: Изд-во ЦИСН, 1998. – 654 с.
8. Луциків І. Економічна суть інноваційної діяльності / І. Луциків // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 89-95.
9. Медынский В. Г., Ильдеменов С. В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учеб. пособие для вузов. – М., 1999. – 414 с.
10. Ніронович Н. І. Теоретичні аспекти інновацій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів. – 2001. – № 436. – С. 385-390. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8633/1/74.pdf
11. Підлипна Р. П. «Класифікація інноваційних процесів.» Науковий вісник НЛТУ України 14 (2013): 210-214.
12. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / Аркадий Ильич Пригожин – М.: Политиздат, 1989. – 270 с.
13. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венгер. Н. А. Русак.– М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
14. Тідд Д. Managing innovation / Д. Тідд, Д. Бессант, К. Павітт // John wiley & Sons, LTD, Chichester, 2001. – P. 38.
15. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. – М.: Прогресс, 1987. – С. 85-87.
16. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.
17. Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cyrcle reconsidered. – Hong Kong, 1987. – 203 p.
18. Mensh G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression / G. Mensh. – Cambrige (Mass), 1979. – 714 p.

Зубков Р.С.
Научно-производственный комплекс газотурбостроения «Зоря»-«Машпроект»

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация
Проведен компендиум теории инновационного развития. Рассмотрены основные подходы к классификации инноваций. Выделены и проанализированы наиболее значимые подходы к классификации инноваций. Рекомендовано исследование классификации инноваций проводить исходя из реальных потребностей и возможностей украинской экономики. Предложено ввести в научный оборот понятие «мультиинновационного кейса».
Ключевые слова: инновации, классификация, подходы, методика, виды инноваций, типологія, «мультиинновационный кейс».

Zubkov R.S.
State-owned Gas Turbine Research & Production Complex «Zorya»-«Mashproekt»

CHARACTERISTICS OF THE MAIN APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF INNOVATION

Summary
The compendium of the theory of innovative development. Main approaches to the classification of innovations. Identified and analysed the most significant approaches to the classification of innovations. Recommended study of classification of innovations conduct based on the actual needs and possibilities of the Ukrainian economy. Offered to enter into scientific use the term «multiinnovation case.
Keywords: innovation, classification, approaches, methods, types of innovation, typology, «multiinnovative case».

УДК 339.972

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Іванова М.І., Варяниченко О.В.
Національний гірничий університет

Дана стаття розглядає політичні, економічні та соціальні переваги і ризики євроінтеграції України. Проаналізована Державна програма активізації розвитку економіки України на 2013-2014 рр.
Ключові слова: Євроінтеграція, Європейський союз, переваги та ризики євроінтеграції, політичні, економічні, соціальні фактори.

Постановка проблеми. Європейський Союз вважається найбільш просунутим, з точки зору форм економічної інтеграції, угрупованням у світі. Це унікальне міжнародне співтовариство. Він поєднує ознаки міжнародної організації і держави та є суб'єктом міжнародного публічного права, має повноваження на участь у міжнародних відносинах і грає в них значну роль.

Позиція України щодо Євросоюзу була сформована вперше на законодавчому рівні в Основних напрямках зовнішньої політики України, що були схвалені Верховною Радою України 2 липня 1993 р. [1]. Починаючи із цього моменту Україна почала процес інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці вступу України до Євросоюзу присвячена достатня кількість робіт вчених-економістів, серед яких особливої уваги заслуговують роботи Н. Осадчої [7], В. Сіденко [8], О. Сльозко [9], О. Шевченко [10]. Однак, сучасний перебіг подій у зовнішньому світі взагалі та Україні зокрема, виокремлюють нові переваги і ризики подальшої євроінтеграції нашої країни до Євросоюзу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення характеру довгострокових та короткострокових факторів впливу процесів європейської інтеграції на українське суспільство, виявлення на цій основі відповідних переваг та недоліків для України за умов її входження до Європейського Союзу залишається недостатньо вивченим та потребує додаткових досліджень у цій сфері.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження політичних, економічних та соціальних переваг і ризиків євроінтеграції України.

Виклад основного матеріалу. Через зону вільної торгівлі з ЄС український виробник отримає можливість завоювати своє місце на «заможному» європейському ринку, знайти свою нішу та просувати якісний український продукт за достойною ціною на ринки європейських країн. Вітчизняні споживачі, у свою чергу, отримають доступ до високоякісних європейських товарів в Україні за нижчими цінами. Сам факт підписання Угоди про асоціацію значно підвищить інвестиційну привабливість та приток прямих іноземних інвестицій, що дозволить урівноважити від'ємний торговельний баланс з ЄС. Так, негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу України за підсумками 2013 р. склало 8,48 млрд дол. США, що на 5,7% краще, ніж за 2012 р. При тому експорт скоротився на 7,6% – до 76,13

© Іванова М.І., Варяниченко О.В., 2015

млрд дол. США, імпорт – на 7,4%, до 84,6 млрд дол. США [2].

Успішне виконання Угоди про асоціацію означатиме відповідність критеріям членства. А відтак – підвищення якості життя громадян, модернізацію усіх сфер життя держави і суспільства, підвищення конкурентоздатності українських виробників, тощо. Саме це, а не членство як таке, є метою європейської інтеграції [5].

Угода про асоціацію є «дорожньою картою» на шляху до тієї України, якою переважна більшість наших співгромадян хоче її бачити: країною з потужною соціально орієнтованою економікою, заснованою на передових технологіях, що гарантує достойні доходи громадян і сильний соціальний захист. Головний ризик у тому, що для модернізації економіки потрібні величезні ресурси і час. Необхідне рішуче технологічне переозброєння всього виробничого ланцюга [3].

В Україні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зниженням зовнішнього попиту та збільшенням обсягу імпорту товарів. Це спричинено глибокими структурними диспропорціями – значна частка виробництва є технічно та технологічно відсталою з високим ступенем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою енерго- та ресурсоємністю, відсутністю або низьким рівнем впровадження інновацій. При цьому не використовується значна частина науково-технічного потенціалу [4].

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності української продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності. Основою економічно сталого розвитку є застосування інновацій. Розробка і запровадження інвестиційно-інноваційних проектів є невід'ємною умовою переведення виробництва на інноваційну модель. Вона все більше стає стратегічним напрямом соціально-економічного розвитку будь-якого регіону.

Серед проблем, які виникають в агропромисловій сфері при впровадженні інновацій, можна виділити такі: відсутність науково-технічної інформації щодо самих розробок і їх впровадження на підприємствах України; невиправдано довга і складна процедура розгляду інноваційних проектів з метою надання їм певних пільг; відсутність ефективної системи фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності з урахуванням і збереженням спеціалізації підприємств; високий економічний ризик у зв'язку зі значними витратами виробництва на нововведення і невизначеністю ринку збуту; певні труднощі в одержанні пільгових кредитів; невідповідність існуючої в Україні нормативної бази сучасному рівню розвитку світової техніки; нестача обігових коштів; відсутність кваліфікованих кадрів [6].

Переваги України від інтеграції до ЄС зводяться до такого:

1) політичні вигоди – будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість;

2) економічні вигоди – перш за все, це макроекономічна стабільність, додаткові інвестиції в економіку країни, надання субсидій сільському господарству та отримання позитивного сальдо торговельного балансу. Щодо макроекономічної стабільності, то у цьому випадку мається на увазі, що при вступі до ЄС Україна має підвищити свої економічні показники до європейських стандартів, створити досить розвинений ринок, закріпити тенденції до економічного зростання що, відповідно, принесе Україні позитивні результати. Україна також отримає переваги від запровадження єдиної валюти. Щодо додаткових інвестицій в економіку України, то європейський ринок є великим ринком збуту виробів та джерелом задоволення потреб. Отримання позитивного сальдо торгівельного балансу відбудеться за рахунок збуту українських товарів на ринках ЄС. Загальне зниження середньозваженого тарифу в результаті розширення ЄС матиме позитивну роль для українських імпортерів. Окрім цього, ЄС максимально сприятиме інтеграції українських енергетичних, транспортних та телекомунікаційних мереж в європейську інфраструктуру;

3) соціальні вигоди, що передбачають ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного переміщення населення, тобто шенгенська зона, яка передбачає вільне пересування осіб в межах ЄС, забезпечення високого рівня життя населення та інше.

Перспективи та можливості інтеграції України до ЄС:

1) політичні перспективи передбачають стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин;

2) економічні перспективи передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві;

3) соціальні перспективи мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту.

Недоліки інтеграції України до ЄС:

1) політичні ризики пов'язані із частковою втратою суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС; невизначеність місця України в стратегії розвитку ЄС, негативно вплине на економічний стан, оскільки між країнами ЄС існує висока конкуренція в деяких галузях, що потребує переорієнтування на менш конкурентні напрями діяльності; погіршення взаємин із країнами СНД, а особливо із Росією, зупинить ефективну співпрацю із Митним Союзом Росії, Білорусії та Казахстану;

2) економічні недоліки передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів;

3) соціальні недоліки зводяться до ускладнення візового режиму із східними сусідами.

Загрози від інтеграції України до ЄС:

1) політичні загрози – це небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом;

2) економічні загрози – передбачають можливе переміщення до України шкідливих виробництв, використання України як сировинного придатку, використання України як дешевої робочої сили;

3) соціальні загрози несуть на меті поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та відплив кадрів.

В таблиці 1 наведений аналіз сильних і слабких сторін інтеграції України до ЄС, а також очікувані можливості і загрози.

Вступ України до цього інтеграційного об'єднання ускладнюється тим, що при інтеграції будь-якої країни до ЄС необхідна серйозна компенсація від скорочення цілих галузей промисловості. Це пояснюється тим, що в ЄС існує строго квотована планова економіка, яка передбачає, що кожна держава, яка вступає до Європейського Союзу, повинна долучатися до спільного ринку і, відповідно, передбачати наявність квот на виробництво тієї чи іншої продукції.

Ще однією проблемою інтеграції України до ЄС є не гармонізоване до європейських стандартів українське законодавство. Необхідна адаптація українського законодавства із європейським за рахунок реформування української правової системи та поступового приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити усі сфери права, такі як: приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя та здоров'я, навколишнього середовища та багато іншого. Але на даному етапі для України здійснення таких заходів є проблематичним.

Таблиця 1

Аналіз сильних і слабких сторін інтеграції України до ЄС, очікувані можливості й загрози

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Політичні переваги: - європейська колективна безпека	1. Політичні недоліки: - часткова втрата суверенітету - невизначеність місця України в стратегій розвитку ЄС - погіршення відносин з країнами СНД
2. Економічні переваги: - макроекономічна стабільність - додаткові інвестиції в українську економіку - надання субсидій сільському господарству - отримання позитивного сальдо торговельного балансу - спільні митні тарифи - кількісні обмеження імпорту - антидемпінгова політика - протекціонізм і контроль експорту	2. Економічні недоліки: - втрата конкурентоспроможності певних галузей - складність переходу на європейський рівень цін - квотування певних видів товарів
3. Соціальні переваги: - ефективний захист прав людини в інституціях ЄС - відкриття кордонів для вільного пересування населення - забезпечення високого рівня життя населення	3. Соціальні недоліки: - ускладнення візового режиму із східними сусідами
Можливості	**Загрози**
1. Політичні перспективи: - встановлення стабільної політичної системи - сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин	1. Політичні загрози: - небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом
2. Економічні перспективи: - забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу - упровадження стандартів ЄС у виробництві	2. Економічні загрози: - можливе переміщення до України шкідливих виробництв - використання дешевої ресурсно-сировинної бази України - використання дешевої робочої сили України
3. Соціальні перспективи: - формування середнього класу - реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту	3. Соціальні загрози: - поглиблення демографічного спаду - незаконна міграція та відплив кадрів

Джерело: розроблено авторами

Враховуючи важливість та нагальність проблем, що стоять перед українською економікою, Кабінет міністрів України прийняв Постанову від 27 лютого 2013 р. № 187 «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» [4].

Згідно даної програми завданнями державної політики на 2013-2014 рр. повинно бути: створення умов для проведення модернізації, технічного переоснащення, перепрофілювання діючих та відкриття нових підприємств; удосконалення нормативно-правової бази, що регулює торговельну діяльність; розширення мережі стаціонарних торговельних об'єктів, які відповідатимуть європейським та світовим стандартам; здійснення ринкового нагляду та заходів щодо інформування органів державного ринкового нагляду та споживачів про виявлену небезпечну продукцію; стимулювання впровадження інноваційних технологій у рослинництві з метою імпортозаміщення; забезпечення державної фінансової підтримки та запровадження механізму заохочення придбання сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва для формування сучасної техніко-технологічної бази агропромислових підприємств; стимулювання вітчизняних товаровиробників до впровадження інноваційних технологій, модернізації та будівництва об'єктів агропромислового комплексу з метою збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення її якості та поступового імпортозаміщення, підвищення якості та конкурентоспроможності продуктів переробки продукції вітчизняного виробництва; стимулювання розвитку виробництва продуктів дитячого харчування, в тому числі молочних, м'ясних, рибних та плодово-ягідних, з метою задоволення попиту внутрішнього ринку; формування позитивних довгострокових очікувань товаровиробників шляхом забезпечення цінової стабільності ключових аграрних ринків; збільшення обсягу експорту сільськогосподарської продукції та харчових продуктів; стимулювання розвитку обслуговуючої, виробничої сільськогосподарської кооперації та розвиток виробництва у господарствах населення; проведення модернізації та технічного переоснащення підприємств сільськогосподарського машинобудування і налагодження виробництва інноваційної сільськогосподарської техніки та обладнання для харчової і переробної промисловості та сільськогосподарських підприємств.

Висновки і пропозиції. Наведені переваги та ризики вступу України до Євросоюзу дозволяють зробити висновок, що управління політичною, економічною, соціальною та технологічною сферами суспільства в Україні повинні відповідати загальновизнаним демократичним, правовим і науково-теоретичним критеріям. При цьому цілі, як України, тік і ЄС, повинні знаходитися в одній площині та взаємодоповнювати один одного. Оскільки євроінтеграція має як переваги, так і ризики, Україні слід акцентувати увагу на використанні саме позитивних моментів євроінтеграції з одночасним виробленням стратегії та тактики поведінки щодо уникнення вище зазначених загроз і недоліків.

Проаналізувавши можливі позитивні та негативні наслідки вступу України до ЄС, слід зазначити, що входження до Європейського Союзу є логічним наслідком прагнення України до цивілізованої правової держави та розбудови демократичного суспільства, обумовлений сучасними реаліями та вимогами об'єктивних суспільно-економічних і політичних законів розвитку. В сучасному глобалізованому суспільстві, найбільшу вигоду отримують

саме ті країни, які об'єднують свої зусилля заради досягнення спільних інтересів та високих показників розвитку.

Отже, приєднання України, в загальному, відповідає її національним інтересам за умови врахування наданих нижче рекомендацій, об'єктивного та всебічного вивчення факторів інтеграції, її впливу на політичну, економічну та соціальну сфери держави, вироблення власної лінії поведінки в межах, які не суперечитимуть членству України в ЄС.

Список літератури:

1. Про Основні напрями зовнішньої політики України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 37. – Ст. 379.
2. Экспорт и импорт Украины / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php
3. Вступне слово Прем'єр-міністра України Миколи Азарова на засіданні Уряду 18 вересня 2013 р. / Департамент інформації та комунікацій з громадськістю Секретаріату КМУ [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246685736
4. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 24. – Ст. 807.
5. Єлісєєв К. 7 міфів угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / К. Єлісєєв // Народний Депутат. – 2013. – № 9 / К. Єлісєєв. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua
6. Іртищева І. О. Інвестиційно-інноваційний розвиток агропродовольчої сфери Причорноморського регіону / І. О. Іртищева // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – Випуск 3, т. 1. – С. 195-200.
7. Осадча Н. В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) // Економічний Вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 71-81.
8. Сіденко В. Розширення Європейського союзу на схід: наслідки для України / В. Сіденко // Національна безпека та оборона. – 2009. – № 9. – С. 25-29.
9. Сльозко О. Європейський вибір України в контексті інтеграції в ЄС / О. Сльозко // Україна у світовому економічному просторі / Ін-т економки упр. та госп. права. – К.: Таксон. – 2008. – 246 с.
10. Шевченко О. О. Вплив євроінтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки / Шевченко О. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5(95). – С. 110-119.

Иванова М.И., Варяниченко Е.В.
Национальный горный университет

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

Аннотация
Данная статья рассматривает политические, экономические и социальные преимущества и риски евроинтеграции Украины. Проанализирована Государственная программа активизации развития экономики Украины на 2013-2014 гг.
Ключевые слова: Евроинтеграция, Европейский союз, преимущества и риски евроинтеграции, политические, экономические, социальные факторы.

Ivanova M.I., Varyanichenko H.V.
National Mining University

BENEFITS AND RISKS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

Summary
The paper examines the political, economic and social benefits and risks of European integration of Ukraine. The State program of economic development activation for the years of 2013-2014 has been analyzed.
Keywords: European integration, European Union, benefits and risks of European integration, political, economic, social factors.

УДК 339.972

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Іванова М.І., Єгорцева Є.Є.
Національна металургійна академія України

Дана стаття розглядає особливості використання пошукового (дослідницького) прогнозу, заснованого на принципі інерційності розвитку, при якому орієнтація прогнозу проходить від теперішнього до майбутнього. Цей вид прогнозу успішно використовується для прогнозування обсягів виробництва.

Ключові слова: прогнозування, оптимістичний і песимістичний прогноз, нелінійна апроксимація, обсяг виробництва.

Постановка проблеми. Практична потреба в прогнозуванні викликана вдосконаленням системи управління всією структурою промислового підприємства і особливо системи планування його соціально-економічного й науково-технічного розвитку, при обґрунтуванні якої необхідно порівнювати постановку задачі і можливості методологічного апарату прогнозування. Знання методів прогнозування, вміння обробляти масиви інформації, виділяти й описувати проблеми, які виникнуть в майбутньому, альтернативні варіанти розвитку, можливість використовувати адекватний поставленій проблемі апарат методів й прийомів одержання прогнозних оцінок є передумовою одержання обґрунтованих рішень, що визначають рівень ефективності прогнозного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці соціально-економічного прогнозування присвячена достатня кількість робіт вчених-економістів, серед яких особливої уваги заслуговують роботи Ш.М. Іхсанова [2], О.С. Сенишина [5], О.І. Черняка та П.В. Захарченка [6]; питання прогнозування розвитку регіону взагалі та промислових підприємств зокрема розглядалися Б.В. Дмитришиним [1], А.О. Коломицевою [4], А.І. Кобзєвою та С.І. Маторіним [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість досліджень у галузі прогнозування, існує потреба подальшого розвитку питання використання пошукового (дослідницького) прогнозу для визначення обсягів виробництва продукції.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є подальше дослідження теоретичних засад прогнозування та складання песимістичних та оптимістичних прогнозів виробництва продукції.

Виклад основного матеріалу. В залежності від цілей прогнозу (за функціональними ознаками) можна виділити два основних їх типи: нормативний та пошуковий. Нормативний прогноз – це прогноз, який призначений для зазначення можливих шляхів та термінів досягнення заданого, бажаного кінцевого стану об'єкту, що проектується. На відміну від нормативного прогнозу, пошуковий прогноз не орієнтується на задану ціль, а розглядає можливі напрямки майбутнього розвитку об'єкту (його майбутнього стану), що проектується.

Пошуковий (дослідницький) прогноз – це визначення об'єктивно існуючих тенденцій розвитку шляхом аналізу історичних тенденцій. Цей вид прогнозування оснований на використанні принципу інерційності розвитку, при якому орієнтація прогнозу проходить від теперішнього до майбутнього.

Цей вид прогнозу дозволяє встановити суцільну картину стану об'єкта прогнозу у визначений певний момент майбутнього, яка отримана у результаті розгляду процесу розвитку по інерції від теперішнього часу до горизонту прогнозу. Мається на увазі умова продовження у майбутньому тенденції розвитку явища, що вивчається, у минулому та теперішньому, абстрагуючись від можливих рішень, дій, на основі яких можуть радикально змінитися тенденції, що вже склалися.

Таким чином, методом пошукового прогнозування є те, що він розглядає можливі напрямки майбутнього розвитку об'єкту, що прогнозується (його майбутнього стану). Пошуковий прогноз відштовхується при визначенні майбутнього стану об'єкту від його минулого та теперішнього.

Взагалі, в прогнозуванні виділяють методи багатофакторного прогнозування та методи однофакторного прогнозування (рис. 1).

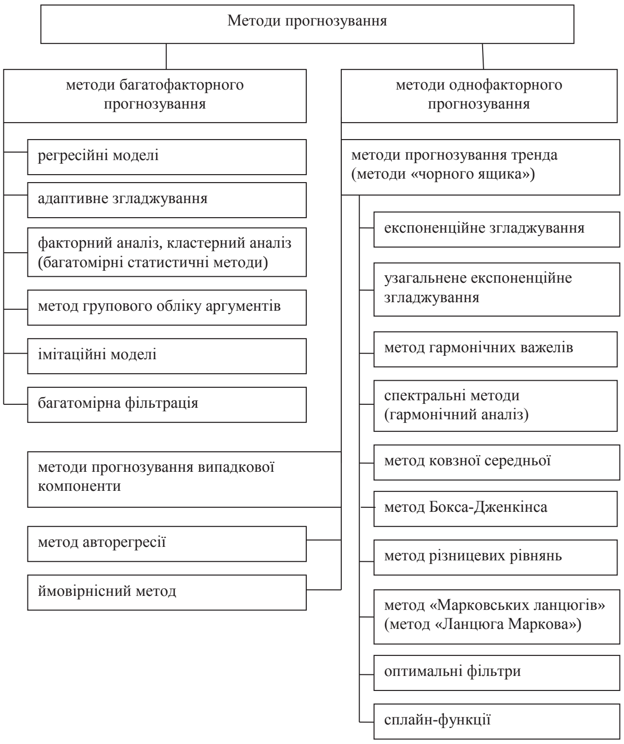


Рис. 1. Класифікація методів прогнозування
Джерело: розроблено авторами

В якості статистичних критеріїв результатів прогнозування використовують такі: перевірка виду розподілу; перевірка тісноти зв'язку, надійності зв'язку; перевірка автокореляції; перевірка однорідності динамічного ряду; перевірка достатності точок динамічного ряду; критерії якості моделі; перевірка на випадковість залишків; тест на рівність нулю середнього; тести на гармонічні складові (чи присутні сезонні коливання в ряду); тести на вибір істотних змінних.

© Іванова М.І., Єгорцева Є.Є., 2015

Планування на підприємстві завжди пов'язане з майбутнім, а модель є уявленням очікуваної реальності. Таким чином, уявлення можливих майбутніх стратегій може розглядатися як моделювання майбутнього. Розвиток моделювання у фінансах відбувається завдяки створенню моделей, здатних дедалі більш адекватно описувати реальність. Необхідність врахування впливу множини динамічно змінних у часі чинників обмежує застосування статичних методів, які можуть бути рекомендовані тільки для проведення грубих, попередніх розрахунків з метою орієнтовної оцінки ефективності проекту.

Використання вищенаведеного теоретичного матеріалу продемонструємо на прикладі прогнозування обсягів виробництва керамзитового гравію у ПАТ «Марганецький ЗКГ», яке є найбільшим спеціалізованим підприємством в Україні з випуску керамзиту.

Для передбачення можливих варіантів розвитку ситуації, що склалася на підприємстві, необхідно розглянути два можливі варіанти розвитку подій. Песимістичний прогноз, зробити який можна за допомогою інструментів економіко-математичного моделювання та оптимістичний прогноз, який базується на даних про середньорічний абсолютний приріст обсягів виробництва.

В основі песимістичного прогнозу покладено коливання обсягу виробництва (м³) продукції (керамзитового гравію) протягом 24 місяців 2011-2013 рр., що наглядно демонструє табл. 1.

По-перше, було зроблено вибір апроксимуючого поліному та його параметрів для даного часового ряду обсягу виробництва продукції. Припустимо, що між параметрами існує параболічна залежність, а саме:

$$\hat{X} = a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2. \quad (1)$$

Параметри a0; a1; a2 знаходимо за допомогою методу найменших квадратів, при вирішенні системи координат:

$$\begin{cases} a_0 \cdot n + a_1 \sum_{i=1}^{n} t_i + a_2 \sum_{i=1}^{n} t_i^2 = \sum_{i=1}^{n} X_i \\ a_0 \sum_{i=1}^{n} t_i + a_1 \sum_{i=1}^{n} t_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^{n} t_i^3 = \sum_{i=1}^{n} t_i \cdot X_i \\ a_0 \sum_{i=1}^{n} t_i^2 + a_1 \sum_{i=1}^{n} t_i^3 + a_2 \sum_{i=1}^{n} t_i^4 = \sum_{i=1}^{n} t_i^2 \cdot X_i \end{cases} . \quad (2)$$

Розрахунок показників системи координат приведено у табл. 2.

По-друге, після проведення розрахунків визначено, що рівняння регресії матиме наступний вигляд: $\hat{X}_i = 7,4 - 0,05t_1 - 0,001t_2$. Коефіцієнт кореля-

Таблиця 1

Динаміка зміни обсягів виробництва ПАТ «Марганецький ЗКГ» (квітень 2011 р. – березень 2013 р.), м³

t_i, місяці	04.11	05.11	06.11	07.11	08.11	09.11	10.11	11.11	12.11	01.12	02.12	03.12
X_i, обсяг виробництва в натуральному вимірі	4423	4523	4804	5669	5505	5875	6523	6619	6405	6619	7502	7023
t_i, місяці	04.12	05.12	06.12	07.12	08.12	09.12	10.12	11.12	12.12	01.13	02.13	03.13
X_i, обсяг виробництва в натуральному вимірі	6499	6372	6123	6512	6143	6233	6178	5636	5978	5492	5887	6177

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Розрахунок показників моделі для нелінійної апроксимації

N	t_i	X_i	t_i^2	t_i^3	t_i^4	$X_i \times t_i$	$X_i \times t_i 2$	$\hat{X}_i$	$(X_i - X^t)^2$
1	1	4423	1	1	1	4423	4423	4549,62	16031,65
2	2	4523	4	8	16	9046	18092	4866,15	117755,04
3	3	4804	9	27	81	14412	43236	5157,08	124667,30
4	4	5669	16	64	256	22676	90704	5422,40	60811,44
5	5	5505	25	125	625	27525	137625	5662,11	24682,77
6	6	5875	36	216	1296	35250	211500	5876,20	1,45
7	7	6523	49	343	2401	45661	319627	6064,69	210047,14
8	8	6619	64	512	4096	52952	423616	6227,57	153219,64
9	9	6405	81	729	6561	57645	518805	6364,83	1613,39
10	10	6619	100	1000	10000	66190	661900	6476,49	20309,54
11	11	7502	121	1331	14641	82522	907742	6562,53	882597,22
12	12	7023	144	1728	20736	84276	1011312	6622,97	160025,39
13	13	6499	169	2197	28561	84487	1098331	6657,79	25215,09
14	14	6372	196	2744	38416	89208	1248912	6667,01	87028,89
15	15	6123	225	3375	50625	91845	1377675	6650,61	278372,52
16	16	6512	256	4096	65536	104192	1667072	6608,60	9332,23
17	17	6143	289	4913	83521	104431	1775327	6540,99	158393,11
18	18	6233	324	5832	104976	112194	2019492	6447,76	46121,35
19	19	6178	361	6859	130321	117382	2230258	6328,92	22777,14
20	20	5636	400	8000	160000	112720	2254400	6184,47	300822,35
21	21	5978	441	9261	194481	125538	2636298	6014,41	1325,99
22	22	5492	484	10648	234256	120824	2658128	5818,75	106762,42
23	23	5887	529	12167	279841	135401	3114223	5597,47	83830,02
24	24	6177	576	13824	331776	148248	3557952	5350,58	682976,37
Σ	300	144720	4900	90000	1763020	1849048	29986650	144720,00	3574719,47

Джерело: розроблено авторами

ції знаходиться в діапазоні 0,7 ≤ R = 0,84 ≤ 1, тому взаємозв'язок між факторною та результативною ознаками можна вважати сильним. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,706, тобто 70,6% варіації x_i обумовлено варіацією t, а 29,4% – впливом інших факторів.

Щоб спрогнозувати обсяг виробництва продукції визначимо, що прогноз буде дорівнювати 1/3 від T (кількість досліджуваних періодів), тобто 8 місяців в даному випадку. Підставивши значення t у рівняння регресії ми отримали прогноз (табл. 3), що більш наглядно демонструє рис. 3.

Таблиця 3

Прогноз обсягу виробництва керамзитового гравію (м³)

t_i, місяці	04.13	05.13	06.13	07.13	08.13	09.13	10.13	11.13
X_i, обсяг виробництва в натуральному вимірі	5078	4780	4456	4107	3732	3331	2905	2453

Джерело: розроблено авторами

На рис. 2 представлено прогноз обсягу виробництва керамзитового гравію ПАТ «Марганецький ЗКГ» на майбутні періоди. Як видно з приведених розрахунків та діаграми, прогнозований обсяг виробництва продукції ПАТ «Марганецький ЗКГ» за песимістичним прогнозом має тенденцію до зменшення.

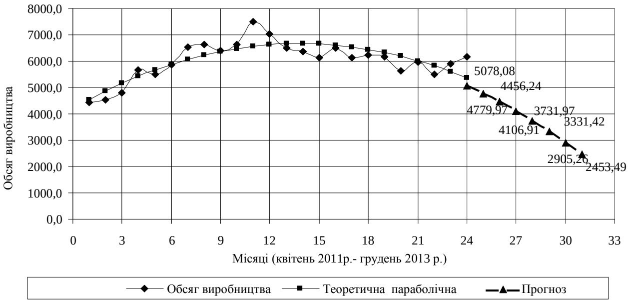


Рис. 2. Прогноз обсягу виробництва керамзитового гравію ПАТ «Марганецький ЗКГ» на майбутні періоди, м³

Джерело: розроблено авторами

Базою для побудови оптимістичної моделі є середньорічний темп приросту, який за даними підприємства дорівнює 6,09% на рік. Враховуючи те, що скорочення обсягів виробництва у 2011 р. пояснюється відсутністю постійних замовлень, ситуацію у 2012 р. вдалося вирівняти. Таким чином, подальше зростання буде базуватися на цьому середньорічному темпі приросту.

У табл. 3 наведено прогноз обсягів виробництва у натуральному вимірі на 2013-2014 рр.

Для підвищення адекватності моделі необхідно згладити пік, що спостерігається у 2010 р. Згладжування відбувається шляхом додавання двох значень і знаходження середнього значення між попереднім та наступним роком: (79,6+71,5)/2 = 75,55 тис. м³. На рис. 3 представлено прогноз обсягів виробництва на основі середньорічного темпу приросту.

Таблиця 4

Прогноз обсягів виробництва керамзитового гравію у ПАТ «Марганецький ЗКГ» на 2013-2014 рр. на основі середньорічного темпу приросту

Показник	Одиниці виміру	Фактичний обсяг виробництва					Прогноз	
		Роки						
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Натуральний обсяг виробництва	тис. м³	58,0	79,6	110,6	71,5	73,33	77,72	82,4

Джерело: розроблено авторами

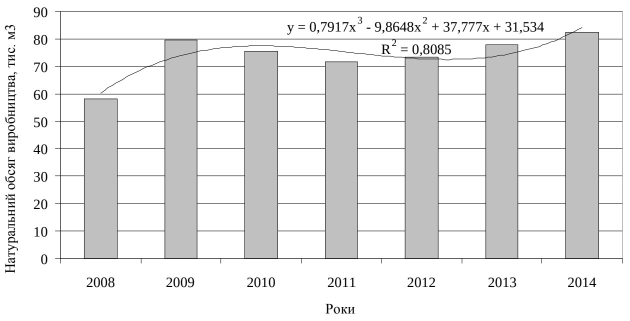


Рис. 3. Прогноз обсягу виробництва керамзитового гравію ПАТ «Марганецький ЗКГ» на основі середньорічного темпу приросту, м³

Джерело: розроблено авторами

Коефіцієнт кореляції 0,7 ≤ R=0,899 ≤ 1, тому взаємозв'язок між факторною та результативною ознаками можна вважати сильним. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,808, тобто 80,8% варіації хі обумовлено варіацією t, а 19,2% – впливом інших факторів.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз свідчить про те, що за оптимістичним розвитком подій прогнозується збільшення обсягів виробництва, що є наслідком того, що після спаду виробництва у 2011 р. на підприємстві спостерігається тенденція щодо поступового збільшення виробництва. Однак, щоб цей прогноз здійснився необхідно здійснити певні заходи щодо стимулювання більш ефективної роботи підприємства та забезпечити перманентний ріст його конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Дмитришин Б. В. Теоретичні аспекти використання моделей міжгалузевого балансу для прогнозування розвитку економіки регіону / Б.В. Дмитришин // Матеріали V Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні проблеми сучасної науки» (Київ, 29–31 жовтня 2008 р.). – К.: ТОВ «ТК Меганом», 2008. – Ч. 1. – С. 21–23.
2. Іхсанов Ш. М. Використання ланцюгів Маркова для прогнозування соціально-економічних процесів / Ш. М. Іхсанов, В. В. Лопушанська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(115). – С. 259-267.
3. Кобзєва А. І. Про розробку універсальної технології моделювання бізнес-процесів / А. І. Кобзєва, С. І. Маторін // Бізнс Інформ. – 2012. – № 4. – С. 19-21.
4. Коломицева А. О. Умови й переваги використання адаптивно-раціональних прогнозів у завданнях розвитку інноваційно-орієнтованих систем / А. О. Коломицева // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 48-50.
5. Сенишин О. С. Методологія соціально-економічного прогнозування як організаційно-управлінської системи / О. С. Сенишин // Вісник ОНУ імені Мечнікова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1. – С. 198-206.

6. Сучасні проблеми прогнозування соціально-економічних процесів: концепції, моделі, прикладні аспекти: Монографія / За ред. О. І. Черняка, П. В. Захарченка. – Бердянськ: Видавництво Ткачук, 2012. – 542 с.

Иванова М.И., Егорцева Е.Е.
Национальная металлургическая академия Украины

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Аннотация
Данная статья рассматривает особенности использования поискового (исследовательского) прогноза, основанного на принципе инерционности развития, при котором ориентация прогноза проходит от настоящего к будущему. Этот вид прогноза успешно используется для прогнозирования объемов производства.
Ключевые слова: прогнозирование, оптимистический и пессимистический прогноз, нелинейная аппроксимация, объем производства.

Ivanova M.I., Iegortseva I.I.
The National Metallurgical Academy of Ukraine

USE OF ECONOMICS AND METHODS PREDICTION PRODUCTION VOLUMES

Summary
This article examines the use of search features (Research) forecast, based on the principle of inertia of development that focus on the current forecast is for the future. This type of prediction has been successfully used to forecast production volumes.
Keywords: prediction, optimistic and pessimistic forecast, nonlinear approximation, production volumes.

УДК 336

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ТА ОЦІНКИ УПРАВЛІНЦІВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Карась П.М., Якушова Т.В.
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Розглянуто сутність та особливості нормування праці управлінців фінансово – кредитних установ. Визначено зміст та характер управлінської праці. Висвітлено роль нормування праці у економічній діяльності. Розглянуті методи нормування управлінської праці. Запропонована структурна модель оцінки управлінського персоналу.
Ключові слова: методи, нормування праці, управлінська праця, продуктивність праці, модель оцінки управлінського персоналу.

Постановка проблеми. Одною з головних проблем більшості вітчизняних підприємств визнається якість управління. Накопичені в країні управлінські знання потребують переоцінки, а рекомендації західних аналітиків – адаптації до українських умов. Інтенсивність та складність процесів суспільного розвитку, в свою чергу, відбиваються на економічному середовищі. Деякі з них призводять до суттєвих змін, у тому числі, в управлінні персоналу. За останні роки з'явилось багато нових відділів, професій, посад, за якими відсутні будь-які методичні рекомендації щодо нормування та планування праці таких фахівців. Тому значний інтерес становлять процедури планування чисельності персоналу, а саме управлінців, норми управлінської праці, а також самі процедури його нормування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою даної роботи послужили наукові праці А. Гастєва, Б. Генкіна, П. Керженцева, А. Кібанова, А. Колота, С. Савкова, Л. Синяєва, О. Терещенко, Ф. Тейлора, А. Файоля, Г. Форда, у яких особлива увага приділялась сутності, призначенню й особливостям управлінської праці, розробкам питань планування чисельності персоналу, нормування праці в цілому й управлінської праці зокрема.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Забезпечення якості прийнятих управлінських рішень не можливе без нормування праці управлінського персоналу, що передбачає узагальнення накопиченого до теперішнього часу вітчизняного й закордонного досвіду в цій сфері, а також подальшого розвитку існуючих підходів до нормування управлінської праці, що враховують його особливості в сучасних умовах. Таким чином, існує потреба в науковому дослідженні проблеми нормування управлінської праці, а також у вивченні закономірностей його розвитку з урахуванням мінливого змісту й характеру управлінської праці.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей праці спеціаліста фінансо-

© Карась П.М., Якушова Т.В., 2015

во-кредитних установ в сучасних умовах, та визначення напрямків нормування їх праці.

Виклад основного матеріалу. «Управлінська праця» − це трудова, творча діяльність фахівця, яка пов'язана з координацією та регулюванням діяльності підлеглих шляхом перетворення інформації в управлінські рішення, це особливий вид людської діяльності, в якій відображується реальна взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей [3] .

Основним завданням управлінської праці в сфері управління є прогнозування перспектив та переваг, вибір тактичних цілей і стратегії, досягнення запланованої мети за допомогою координації та злагодженості взаємної діяльності працівників підприємства, формування своєрідного співтовариства між окремими трудовими процесами [5].

Особливості управлінської праці помітно обмежують можливості впровадження в практику роботи норм і нормативів. Однак це не означає, що не існує можливості нормувати значну частину управлінських робіт. Дослідження доводять, що частка працівників, зайнятих творчою працею в сфері управління значно завищена, тільки працю, що пов'язана з керівництвом та виконанням завдань, які потребують самостійних рішень можна охарактеризувати як творчу (вищій рівень управління). Звичайні управлінські процедури (операції), для виконання яких хоча й необхідні майстерність, здібності, увага, але які виконуються по заздалегідь визначеним правилам, не є творчими та можуть бути автоматизовані (середній та нищій рівень управління) [1].

Для нормування управлінської праці застосовують наступні методи:

1. Розрахункові (аналітичні). За їх допомогою аналізується використання робочого часу висококваліфікованими фахівцями. Зміст їхньої праці можна прийняти як еталонний, а структуру їхнього робочого дня вважати нормативом;

2. Дослідницькі. Вони допомагають визначити трудомісткість конкретних видів робіт з урахуванням спеціалізації організації і змісту праці. За допомогою фотографії і хронометражу вивчаються усі види робіт, їх структура і витрати робочого часу. Після цього визначаються усереднені показники, які є нормативами [8].

Розробка науково обґрунтованих норм управлінської праці дозволяє:

- більш об'єктивно оцінити працю кожного працівника апарату управління;
- ефективніше використовувати матеріальні стимули;
- раціоналізувати процеси розподілу і кооперації праці;
- розробляти прогресивні технології;
- удосконалювати методи роботи апарату управління.

Однак,оскільки сфера управління включає велику розмаїтість видів робіт навіть у межах однієї функції управління, не існує універсальних норм витрат праці. Підхід до нормування окремих видів робіт повинен бути диференційованим [6].

При розробці системи оцінки управлінського персоналу основною проблемою, що вимагає методичного рішення, є визначення підходу, використовуваного для її побудови. В економічній літературі пропонується три підходи: приватний, універсальний і ситуаційний.

Прихильники приватного підходу виходять з того, що для вирішення різних управлінських проблем необхідно використовувати окремі (відповідні проблеми) системи. Позитивним моментом при цьому підході є те, що ставиться завдання розробки такої системи показників, яка відповідає управлінській проблемі, що вимагає проведення оцінки персоналу. Слабкість же даного підходу в тому, що різні системи показників оцінки, як правило, важко пов'язати між собою.

Універсальний підхід до розробки системи оцінки персоналу виходить з ідеї, що можливе створення системи, яка послужить для вирішення всіх управлінських проблем: підбору, мотивації, просування і т.д. Звичайно, заманливо отримати єдину систему показників, однак застосування універсального підходу на практиці в чистому вигляді призвело до того, що система оцінки ставала надто громіздкою і незручною.

Прихильники ситуаційного підходу стверджують, що оцінка настільки текуча і умовна, що будь-який набір показників має значення для даного моменту і сформованих зараз обставин. У чистому вигляді ситуаційний підхід тяжіє до того, що неможлива ніяка теорія оцінки ні загальна, ні приватна.

Підсумки проведеного аналізу свідчать про те, що жоден з описаних вище підходів у «чистому вигляді» не може бути використаний для розробки системи оцінки персоналу. При вирішенні даної проблеми ми вважаємо, що необхідна розумна інтеграція всіх трьох підходів [4].

Ми пропонуємо наступний підхід до побудови системи оцінки персоналу, який можна охарактеризувати як «інтегративний», практична його реалізація передбачає здійснення наступної послідовності дій:

1. Визначення завдань, для досягнення яких необхідно проведення оцінки персоналу;

2. Розробка (у вигляді системи показників) загальної моделі оцінки персоналу;

3. Розробка на базі загальної моделі її модифікацій, які будуть визначати форми коригування її змісту, пристосовуючи її для вирішення конкретних завдань. Такі модифікації дозволять мати кілька різних наборів показників, але вони збережуть загальну основу і певну єдність методології. Це дозволяє подолати громіздкість загальної оцінки і недоліки приватних;

4. Контроль за проведенням оцінки;

Перелік завдань, вирішення яких вимагає проведення оцінки персоналу наступні:

1. Підбір і розстановка кадрів
- · підбір нових співробітників в організацію;
- · розстановка кадрів;
- · просування і ротація персоналу.

2. Розвиток персоналу в організації:
- · організація процесу підвищення кваліфікації персоналу;
- · мотивація персоналу;
- · розвиток ділових і особистісних якостей працівників;
- · планування кар'єри працівника;
- · робота з резервом кадрів на керівні посади.

3. Поліпшення використання персоналу:
- · визначення ефективності діяльності працівника;
- · організація оплати праці;
- · організація заохочення працівників (посилення матеріальних і моральних стимулів, забезпечення взаємозв'язку оплати і результатів праці, організація преміювання).

4. Поліпшення структури апарату управління:
- · обґрунтування чисельності апарату управління;
- · обґрунтування професійно-посадової структури кадрів;
- · розробка й уточнення посадових інструкцій (опису посад).

5. Удосконалення управління:

· здійснення зворотного зв'язку керівник – підлеглий;

· забезпечення прийняття обґрунтованих кадрових рішень: підвищення по службі, зниження, переклад, звільнення і ін..

Дана класифікація управлінських проблем і визначатиме цільової вектор функціонування системи оцінки персоналу [7].

Беручи до уваги специфіку праці управлінського персоналу ми вважаємо, що оптимальний підхід до оцінки результатів праці,,білих комірців» повинен базуватися на наступних принципах:

· максимальна орієнтація на визначення реальних результатів праці управлінського персоналу;

· забезпечення інтеграції управління персоналом в процес управління

організації;

· забезпечення зворотного зв'язку «керівник – підлеглий»;

· сприяння досягненню цілей діяльності організації.

Ми пропонуємо використовувати наступний підхід до визначення результатів праці «білих комірців», який можна охарактеризувати як «диференційований». Суть його полягає у виборі для різних категорій «білих комірців» того підходу або групи підходів, які найбільш оптимально дозволяють оцінити результати їхньої праці.

Ми виділимо наступні групи управлінського персоналу, для оцінки результатів праці яких буде застосовуватися той чи інший з визначених підходів:

1. Працівники, яким можливо і доцільно визначити цілі діяльності. При цьому встановлені завдання повинні охоплювати не менше 80%, виконуваних працівником функцій, вони реально досяжні, виконання їх може бути чітко зафіксовано і легко вимірювані, бажано, щоб вони мали кількісне вираження. Оцінка результатів праці цієї категорії персоналу відбувається за допомогою підходу «управління за цілями».

2. Працівники, для яких встановлювати конкретні цільові показники діяльності недоцільно. Як правило, це ті, хто займається просто формально-логічним перетворенням інформації (облік, зберігання, обробка, оформлення, тощо). Оцінка ефективності діяльності даної категорії працівників здійснюється за допомогою «загальних показників результативності праці».

3. Працівники, які займаються формально-логічним перетворенням інформації (облік, зберігання, обробка, оформлення і т.д.) і відносяться, в принципі, до другої категорії персоналу, але при цьому в оцінюваному періоді їм належить виконання будь-яких специфічних завдань, що мають важливе значення для підрозділу. У цьому випадку оцінку працівника доцільно проводити наступним чином: оцінюється якість виконання поточної роботи співробітника, аналогічно тому, як це встановлено для працівників другої категорії, тобто за допомогою «загальних показників результативності праці». Виконання специфічних завдань оцінюється окремо, за допомогою «управління за цілями». Таким чином оцінка результатів праці даної категорії працівників проходить за змішаною схемою: результати поточної діяльності оцінюються за допомогою «загальних показників результативності праці», а виконання специфічних завдань за допомогою «управління за цілями». Такий варіант оцінки доцільно вибирати, якщо встановлені завдання носять разовий характер, або завдання має невелику питому вагу серед інших трудових функцій працівника.

Таким чином, пропонований нами «диференційований підхід» дозволяє оцінити результати праці всіх категорій «білих комірців», при цьому він максимально орієнтований на визначення реальних результатів управлінської праці [1].

Не завжди успішна праця працівника означає те, що він приносить організації користь, сприяє досягненню її цілей. Виходячи з цього, необхідно здійснити «оцінку посади».

«Оцінка посади» умовно розділяється на дві частини: «описову» і «оціночна».

Проведення «описової» частини передбачає складання функціонального опису сфери діяльності працівника, що містить: перелік обов'язків і трудових функцій працівника, його підпорядкованість, зв'язок з іншими працівниками та підрозділами, надані працівникові права і відповідальність і т.п.

На основі складеного функціонального опису проводяться такі оціночні дії – «оціночна частина»:

а) Розробка стандартів робіт: виходячи із специфіки трудових функцій, визначаються критерії, за якими будуть оцінювати результати праці працівника – те, як окрема особистість справляється з дорученою роботою;

b) Визначення вимог до працівника: визначаються вимоги до характеристик працівника, які йому необхідні для успішного виконання даних функціональних обов'язків;

c) Класифікація робіт: крім визначення стандартів робіт і вимог до працівника, функціональний опис робіт використовується для оцінки їх порівняльної складності, тобто класифікації. Дана оцінка дозволяє визначити місце посади в організаційній структурі, порівняти, співвіднести і зіставити працю одного працівника з іншим при проведенні різних оцінок чи при встановленні базового окладу – визначенні, так званої, «ціни посади».

Таким чином, проведена відповідно до запропонованого підходу «оцінка посади» дозволяє отримати комплексний документ, що характеризується нами як «розширена специфікація посади», що включає в себе функціональний опис посадової позиції [5].

Але очевидно, що треба оцінювати не тільки підсумки діяльності, але і потенціал працівника. Проблема такої оцінки встає найгостріше. Адже за своєю суттю, оцінка потенційних можливостей працівника – це прогноз його майбутньої роботи в організації.

Для цього ми пропонуємо використовувати таке поняття як «професійно значущі якості», яке відображає суть значення якос-

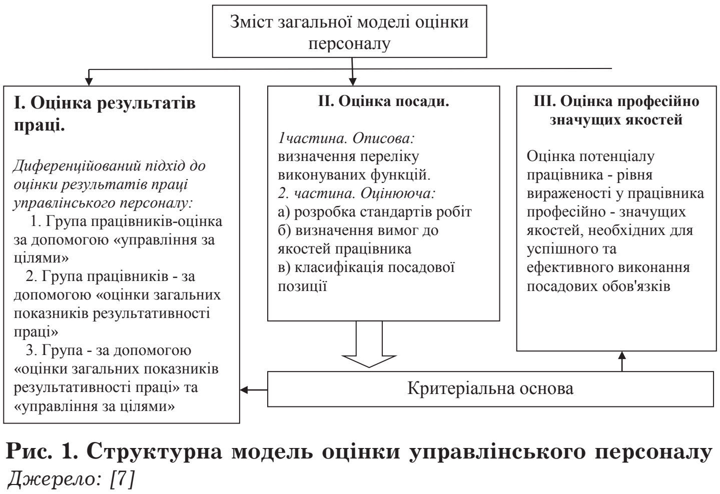


Рис. 1. Структурна модель оцінки управлінського персоналу
Джерело: [7]

тей при оцінці персоналу, і пропонує наступне його трактування:

Професійно значущі якості – це певний набір різних якостей працівника (знань, навичок, умінь, рис характеру тощо) які йому необхідні для успішного та ефективного виконання посадових обов'язків.

Виходячи із зазначеного трактування професійно значущих якостей, визначаємо такі правила формування їх переліку:

· перелік професійно значущих якостей працівника визначається, виходячи з функціональних обов'язків, передбачених посадою;

· до переліку включаються якості, необхідні працівнику для успішного виконання покладених на нього функцій;

· на вимоги до професійно значущим якостям працівника впливає специфіка праці в певному секторі економіки, організації, підрозділі і т.д. [2].

Структурна модель оцінки управлінського персоналу зображена на рис. 1.

Модель націлена на підвищення ефективності діяльності банку, через максимальну інтеграцію управління персоналом в процесі управління банком, забезпечення цілеспрямованого управління трудовою поведінкою працівника банку на основі використання оціночних процедур на всіх етапах його професійної діяльності в кредитній установі.

Висновки і пропозиції. Модель оцінки управлінського персоналу націлена на підвищення ефективності діяльності банку, через максимальну інтеграцію управління персоналом в процес управління банком, забезпечення цілеспрямованого управління трудовою поведінкою працівника банку на основі використання оціночних процедур на всіх етапах його професійної діяльності в кредитній установі. Модель має прикладний характер і може бути використана в практичній діяльності суб'єктами оцінки кредитної установи, з метою організації в них ефективної системи оцінки персоналу банку.

Нормування праці є об'єктивно необхідним в будь-якій суспільно-економічній формації, це елемент управління економічним, технічним та соціальним розвитком підприємства. Воно забезпечує однакову інтенсивність праці на різних за змістом та складності роботах, являє собою сполучне кільце між мірою праці та її оплатою. В умовах ринкових відносин підвищується значення нормування праці як одного з визначальних факторів зменшення видатків виробництва і підвищення його ефективності.

Світовий досвід засвідчує, що ефективна робота підприємств в економіці ринкового типу можлива лише за умови високого рівня організації нормування праці. Провідні країни, такі як США, Великобританія, Швеція, Японія, Італія, не лише не знижують вимоги до нормування праці, але і розширюють сферу його застосування.

Список літератури:

1. Бородина В.В. Нормирование труда: учеб.-практ. пособие / В.В. Бородина. – М.: Городец, 2011. – 192 с.
2. Воронин Э. Нормирование труда: вчера и сегодня / Э. Воронин // Человеческие ресурсы. 2013. – № 1. – С. 24-32.
3. Зоткина Н.С. Проблема совершенствования нормирования управленческого труда и численносте работников предприятия / Н.С. Зоткина // Проблеми современной экономики. – 2012. – № 3(15) – С. 30-35.
4. Миядин А.Н. Нормирование управленческого персонала на промышленных предприятиях [Текст]: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, Омск – 2011.
5. Синяєва Л.В. Проблеми договірного регулювання нормування праці в Україні / Л.В. Синяєва // Вісник донецького національного університету, сер. В: економіка і право, Вип. 2. – 2008. – С. 281-287.
6. Савкова С. Шляхи вдосконалення нормування праці / С. Савкова, О. Терещенко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 41-45.
7. Череп А.В. Теоретико-методичні підходи до визначення ефективності праці персоналу комерційного банку [Текст]: Череп А.В., Череп О.Г. // Сталий розвиток економіки: Науково-виробничий журнал – 2011 – № 3. – С. 259-264. ISBN 932-698-458-63-4.
8. Чуркина М., Жадько Н. Управленческая эффективность руководителя [Текст]: Чуркина М., Жадько Н.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 236 с. – ISBN 969-475-236-896-7132.

Карась П.Н., Якушова Т.В.
Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА И ОЦЕНКЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация
Рассмотрены сущность и особенности нормирования труда руководителей финансово – кредитных учреждений. Определено содержание и характер управленческого труда. Освещена роль нормирования труда в экономической деятельности. Рассмотрены методы нормирования управленческого труда. Предложена структурная модель оценки управленческого персонала.

Ключевые слова: методы, нормирования труда, управленческий труд, производительность труда, модель оценки управленческого персонала.

Karas P.N., Yakushova T.V.
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ORGANIZATION RATIONING LABOR AND EVALUATION OF THE MANAGERS OF FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS

Summary
Essence and characteristics the rationing labor of the managers of financial and credit institutions were investigated. The content and nature of managerial work were determined. The role of rationing labor in economic activity was explained. The methods of rationing of managerial work were examined. The structural model of evaluating managerial staff was offer.
Keywords: methods, rationing labor, management, labor productivity, the structural model of evaluating managerial staff.

УДК 336.77:338.432

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ІНФРАСТРУКТУРА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Карпова І.В.
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

На основі аналізу тенденцій розвитку сільськогосподарського виробництва в статті доводиться, що його розвиток залежить від стану фінансово-кредитної інфраструктури. Досліджуються основні інститути фінансово-кредитної інфраструктури – Державний земельний банк, комерційні банки; фондові біржі; лізингові та страхові компанії. Визначаються основні напрямки розвитку страхування та кредитування аграрного виробництва. За результатами аналізу дійшли висновку, що відродження роботи Державного земельного банку, розвиток фондового ринку, удосконалення системи аграрного страхування забезпечуватиме виробників фінансовими ресурсами та стимулюватиме розвиток аграрного сектора економіки.
Ключові слова: аграрний сектор економіки, Державний земельний банк, кредитування, комерційні банки, лізинг, страхування, фондовий ринок, біржа.

Постановка проблеми. Наприкінці XX – початку XXI ст. панівною тенденцією розвитку економіки та суспільства визнається глобалізація, яка створює безпрецедентні можливості для багатьох країн. Позитивними рисами глобалізації є лібералізація міжнародної торгівлі та фінансової діяльності, поширення інформаційних технологій, доступ всіх країн до досягнень науково-технічного прогресу, урізноманітнення потреб та засобів їх задоволення. Однак разом з інтеграцією виробництва посилюється міжнародна конкуренція, яка в нових умовах виявляється не тільки змаганням за кращий ринок збуту, а конкуренцією національних економік, здатних до виживання. Тому глобалізація загострює проблему пошуку для кожної країни власного місця у системі міжнародного поділу праці та реалізації конкурентних переваг. Україна володіє потужним природно-ресурсним потенціалом – родючі ґрунти, сприятливі природно-кліматичні умові, які дають можливість в умовах світової продовольчої кризи забезпечити лідерство на міжнародному продовольчому ринку. Заважає досягненню цієї цілі нерозвиненість фінансово-кредитної інфраструктури аграрного ринка і, як наслідок, гостра нестача фінансових ресурсів у сільськогосподарських товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення та функціонування фінансово-кредитної інфраструктури аграрного сектора економіки України досліджуються у працях таких вітчизняних вчених, як О.Є. Ґудзь, М.Я. Дем'яненко, І.Г. Кириленко, Ю.А. Лузан, П.Т. Саблук, О.В. Шубравська, Півторак В.С. [1-7] та ін. Однак, як засвідчує огляд наукових джерел, окремі питання теорії та практики розвитку фінансово-кредитної інфраструктури сільськогосподарського виробництва ще недостатньо вивчені й вимагають більш поглибленого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях зазначених авторів аналізуються окремі складові фінансово-кредитної інфраструктури аграрного виробництва, в основному банківське кредитування та лізинг. Недостатньо дослідженими залишаються такі аспекти цієї проблеми, як виявлення взаємозв'язку всіх елементів інфраструктури, роль страхування та фондового ринку в інфраструктурі аграрної економіки.

Метою даної статті є комплексна оцінка загального стану фінансово-кредитної інфраструктури аграрного сектора економіки України та окремих її інститутів, обґрунтування напрямків удосконалення основних складових фінансово-кредитної інфраструктури в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство України за останні роки розвивається нерівномірно, періоди підйому змінюються падінням виробництва, низькими залишаються показники ефективності. І, хоча аграрний сектор економіки забезпечує 9,1% валової доданої вартості [8] та 25,5%

© Карпова І.В., 2015

експорту України, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції складає лише 89,4% від рівня 1990 року [9]. Разом з тим, Україна – друга найбільша країна Європи (після Росії) за площею орних земель та лідер серед європейських країн за часткою родючих земель високої якості. Україна володіє приблизно 25% світової площі чорноземів, шар гумусу на яких становить 40-50 см проти 10-30 см у країнах ЄС [10].

Основною причиною нестійкого розвитку аграрної економіки, на наш погляд, є системні недоліки функціонування її фінансово-кредитної інфраструктури. Інфраструктура у будь-якій економічній системі – це сукупність елементів, що забезпечують безперебійне функціонування взаємозв'язків об'єктів та суб'єктів цієї системи [11, с. 17]. Інфраструктура ринку – це сукупність інститутів, що забезпечують рух різноманітних товарів. Фінансово-кредитна інфраструктура є важливою складовою ринкової інфраструктури. До фінансово-кредитної інфраструктури аграрної економіки відносяться установи, які займаються акумуляцією тимчасово вільних грошових ресурсів і передають їх на різних умовах суб'єктам господарювання:

- банки: Державний земельний банк та комерційні банки;
- фондові біржі;
- лізингові компанії;
- інвестиційні фонди та компанії;
- страхові й гарантійні установи;
- кредитні спілки тощо.

Фінансово-кредитна інфраструктура у системі аграрної економіки має забезпечити належні умови для ефективної діяльності сільськогосподарських товаровиробників, перш за все, надання фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності. Окремі складові фінансово-кредитної інфраструктури в Україні знаходяться на різних стадіях формування та функціонування. Нажаль, деякі інститути почали формуватися, а потім, під впливом різних чинників, були ліквідовані. Це відноситься перш за все до Державного земельного банку. У 2012 році було створено публічне акціонерне товариство «Державний земельний банк» [12]. Основними напрямками діяльності Банку мало стати ефективне управління землями державної власності, довгострокове іпотечне кредитування аграріїв під заставу земельної ділянки або прав оренди на них, викуп заставленої неплатоспроможними боржниками землі у комерційних банків тощо. З 01.01.2013 року розпочато роботу щодо інвентаризації земель державної власності для забезпечення роботи Земельного банку. У 2013 р. було інвентаризовано 1,6 млн. га із 10 млн. га державних земель сільськогосподарського призначення. У Державному бюджеті 2014 р. передбачалося 221,5 млн. грн. на проведення земельної реформи, що еквівалентно інвентаризації ще 1,8 млн. га. У 2014 році передбачалося, що Земельний банк надасть 15 млрд. грн. кредитів за рахунок доходів, отриманих від оренди державних земель, що передаються у капітал банку. Однак у 2014 році гроші на проведення інвентаризації земель у державному бюджеті України не виділяються, тому ні покупка, ні передача земель у капітал Земельного банку не проводиться. У червні 2014 року Верховна Рада України приймає рішення про ліквідацію Державного земельного банку [13].

Прийняття рішення про ліквідацію Земельного банку, з нашої точки зору, є помилковим, не відповідає потребам функціонування фінансово-кредитної інфраструктури аграрного ринку в Україні, важливою складової якої має бути державна спеціалізована банківська установа для кредитування сільськогосподарського виробництва. Державний земельний банк мав би стимулювати розвиток іпотечного кредитування, яке є основною формою кредитування аграріїв в країнах з розвинутою економікою. У світовій практиці використовуються дві основні форми земельно-іпотечного кредитування: однорівнева система, в якій кредити підприємцям аграрного сектору надаються земельно-іпотечними банками і кредитними спілками, та дворівневу, де, окрім банків і кредитних спілок, діють ще спеціалізовані установи небанківського типу – земельно-іпотечні агентства, які за підтримки держави рефінансують банки шляхом викупу у них іпотечних кредитів, оформлених цінними паперами [14]. Для України найбільш привабливим є перший варіант іпотечного кредитування, де основними суб'єктами виступають спеціалізовані банки, в тому числі державні та з державною часткою в капіталі. Ресурси таких банківських установ складаються із власних накопичень і коштів, залучених ними шляхом випуску облігацій, забезпечених землею позичальників іпотечних кредитів. Навіть у мовах діючого мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення Державний земельний банк сприяв би розвитку іпотечного кредитування під заставу прав оренди на земельні ділянки. Внаслідок того, що земля не включена в економічний оборот, аграрний сектор щорічно втрачають від 20 до 40 млрд. грн. [15, с. 12].

Важливою складовою фінансово-кредитної інфраструктури аграрного виробництва є комерційні банки. Сучасна потреба аграріїв у кредитах за різними оцінками становить від 90 до 250 млрд. грн., з них щорічна потреба в оборотних коштах – 7-8 млрд. грн., решта – на оновлення основних фондів [10]. Динаміка кредитів, наданих підприємствам АПК показує їх нерівномірність за роками: у 2005 р. -10,4 млрд. грн., у 2007 р. -12,8 млрд. грн., у 2008 р. – 14,6 млрд. грн., у 2009 р. – 20,1 млрд. грн., у 2010 р. – 6,8 млрд. грн., у 2011 р. – 10,4 млрд. грн., у 2012 р. – 12,5 млрд. грн. Частка кредитів, наданих аграріям, у загальній сумі кредитів постійно знижується: у 2005 р. – 6,7%, у 2007 р. – 4,8%, у 2008 р. – 3,0%, у 2009 р. – 2,5%, у 2010 р. – 0,9%, у 2011 р. – 1,4%, у 2012 р. – 1,5% [16, с. 63]. Економічна криза і високі кредитні ставки призвели до зменшення кредитного портфеля підприємств АПК у 2014 році майже на 3 млрд. грн. Станом на 26. 09. 2014 р. банківські кредити залучили 1928 підприємств галузі, що на 276 підприємств менше показника 2013 року. Загальний обсяг кредитів в 2014р. склав 8,1 млрд. грн. Всього банківські кредити, надані підприємствам АПК, становлять понад 103,9 млрд. грн. [17].

Основними проблемами розвитку кредитування аграрного сектора економіки виявляються висока вартість кредитів та їх спрямованість на великих товаровиробників. Для дрібних сільськогосподарських виробників банківське кредитування залишається складною та витратною процедурою, заважає також відсутність ліквідної застави, оскільки земля не може використовуватися як застава в умовах мораторію на ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення. Тому основними позичальниками виступають великі сільськогосподарські компанії, які утримують менше 19% загальної площі орних земель [10].

Високі ризики та відсутність надійної застави створили несприятливі умови кредитування в аграрному секторі економіки. Частковому розв'язанню цієї проблеми може сприяти викорис-

тання аграрних розписок. У 2012 р. було прийнято закон «Про аграрні розписки» [18], якій дає реальну можливість отримання кредитів малим та середнім підприємцям аграрного сектора економіки. Аграрна розписка встановлює забезпечення виконання зобов'язань боржника заставою його майбутнього врожаю. Предметом такої застави може бути виключно майбутній врожай сільськогосподарської продукції. Застава майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції за аграрною розпискою наділяє кредитора правом у разі невиконання боржником зобов'язання у порядку примусового виконання зобов'язання боржника одержати задоволення вимог за рахунок заставленого майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції. Однак наразі не створено відповідного механізму реалізації закону, якій включає створення Реєстру аграрних розписок та визначення порядку його ведення, визначення напрямків оподаткування операцій з аграрними розписками.

Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної економіки включає також систему лізингового кредитування. Переваги його застосування полягають у наступному: процедура оформлення лізингової угоди є простішою, ніж кредиту; відсутня необхідність застави; немає необхідності у повній оплаті об'єкта лізингу одразу; фінансування здійснюється протягом всього строку використання активу; умови лізингових контрактів можуть бути досить гнучкими. Лізингові компанії поділяються на дві групи: компанії комерційного лізингу і компанії державного лізингу. До першої групи відносяться лізингові компанії, створювані банками для розміщення своїх активів; лізингові компанії, що належать підприємствам, які виробляють машини й устаткування; регіональні лізингові компанії, що створюються для реалізації місцевих інвестиційних програм; лізингові компанії, утворені великим фінансово-промисловими групами. Наприклад, Приватбанк активно займається лізинговими операціями без додаткової застави та використовує адаптований графік погашення з урахуванням сезонності бізнесу. Термін кредитування: 1 рік – 9% річних; 2-5 років – 12% річних [19]. До другої групи належать лізингові структури, утворені за участю держави. Провідну роль серед них відіграє Національна акціонера компанія «Украгролізинг», через яку держава здійснює підтримку АПК [20]. На 2013-2014 р.р. в Україні передбачаються удосконалення лізингових програм для аграрного виробництва, за рахунок яких буде надаватися державна підтримка для купівлі виробниками 4 тис. од. сільськогосподарської техніки [21].

У системі фінансово-кредитної інфраструктури агарної економіки чільне місце займає страхування. З першого липня 2012 р. в Україні діє Закон «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [22], якій упорядковує відносини страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і спрямований на забезпечення стабільності виробництва у сільському господарстві. Державною підтримкою визнається надання сільськогосподарському товаровиробнику з державного бюджету в порядку, встановленому цим Законом, грошових коштів у вигляді субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування. Зокрема, Законом визначаються основні принципи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою:

- підтримка стабільності фінансового становища і кредитоспроможності сільськогосподарських товаровиробників у разі загибелі (знищення, втрати), пошкодження застрахованого майна внаслідок несприятливих природно-кліматичних умов чи інших несприятливих подій, визначених у стандартних договорах страхування;

- рівна доступність до державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників незалежно від їх організаційно-правової форми;

- забезпечення відшкодування збитку, завданого страхувальникам внаслідок настання страхових подій, у розмірі, порядку і на умовах, встановлених цим Законом.

Відповідно до Закону предметом договору страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою є майнові інтереси страхувальника, пов'язані з його страховими ризиками щодо вирощеної, відгодованої, виловленої, зібраної, виготовленої первинної (без вторинної обробки та переробки) сільськогосподарської продукції, а саме щодо: урожаю сільськогосподарських культур; урожаю багаторічних насаджень; сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей, риби та інших водних живих ресурсів і тваринницької продукції. Основними позитивними наслідками прийняття Закону є наступні:

- агрострахування стає більш доступним для сільгоспвиробників, котрі самостійно не в змозі оплатити страхові внески: за рахунок часткової компенсації від держави у вигляді субсидування страхових платежів аграрії отримують реальну можливість стати учасниками системи страхування;

- створюється система покриття катастрофічних ризиків шляхом формування страхового фонду при Аграрному страховому пулі; джерелом формування страхового фонду покриття катастрофічних ризиків є відрахування членів Пулу з отриманих страхових премій з цього виду страхування у розмірі, визначеному Координаційною радою Пулу, але не більше 5 відсотків;

- чітко визначаються фірми, які діють на ринку агрострахування: страховики мають пройти обов'язкове ліцензування агрострахування як окремого виду діяльності та стати членом Аграрного страхового пулу, який є єдиним об'єднанням страховиків, що здійснюють страхування відповідно до цього Закону (участь страховиків у Пулі є умовою для здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою).

Серед негативних рис Закону можна виділити відсутність конкретного переліку страхових ризиків, видів страхування з державної підтримкою та не визначення величини й умов надання компенсації від держави.

Одним з основних елементів фінансово-кредитної інфраструктури аграрного ринку є фондові біржі, котрі дають можливість залучати довгострокові фінансові ресурси. Нестача кредитних ресурсів, обмежені можливості бюджетної підтримки актуалізують проблему виходу українських агрохолдінгів на світовий фінансовий ринок. Вітчизняні сільськогосподарські компанії вже мають позитивний досвід розміщення акцій на світових фондових біржах. Зокрема, агрохолдінг «Кернел» – на Варшавській фондовій біржі, агрохолдінг «Мрія» – на Франкфуртській біржі, «Міронівській хлібопродукт» – на Лондонській біржі (35% акцій), «Астарта-Київ» – на Варшавській біржі, «Агротон» – на Варшавській біржі (26,2% акцій), на Франкфуртській (25% акцій), «Сінтал» – на Франкфуртській біржі (32,2% акцій), «ІМК» – на Варшавській біржі (24% акцій); «Укра-

інські аграрні інвестиції» та «Лотуре-Агро» планують IPO на Варшавській фондовій біржі [23].

Однак у 2012-2013 роках жодна українська аграрна компанія не провела публічного розміщення акцій на біржі (IPO). На думку експертів, інтерес до українських аграрних компаній на Варшавській фондовій біржі ослаб внаслідок надлишку пропозиції, а виконати необхідні умови для розміщення на Лондонській або Франкфуртській біржах для більшості виробників складно. Приблизна вартість IPO на Варшавській фондовій біржі може скласти від 6% до 8% від залученої суми, розміщення на основному майданчику в Лондоні (LSE) – від 8% до 12%. Деякі агрохолдінги залучають фінансові ресурси шляхом випуску єврооблігацій. Серед них «Миронівський хлібопродукт» – емісія цінних паперів на $400 млн. (після викупу єврооблігацій на суму $350 млн.) з терміном погашення у 2020 році, «Мрія Агрохолдінг» – обсяг випуску $222 млн. (після викупу єврооблігацій на суму $178 млн.) з терміном погашення у 2018 році, «Укрлендфармінг» – обсяг випуску $500 млн. з терміном погашення в 2018 році [10].

Використання цього джерела фінансових ресурсів можливо тільки для великих сільськогосподарських виробників. Малі та середні підприємства можуть долучаться до фінансового ринку після їх укрупнення, кооперування та об’єднання з агрохолдінгами шляхом утворення акціонерних товариств.

Висновки і пропозиції. В Україні є позитивний досвід формування фінансово-кредитної інфраструктури аграрного ринку. Зокрема, сформована система банківського кредитування, у тому числі пільгового, розвивається лізинг, удосконалюється система страхування, починається становлення фондового ринку. Однак окремі інститути фінансово-кредитної інфраструктури розвиваються нерівномірно, відсутня комплексність та системність у становленні її складових. Основними напрямками подальшого розвитку фінансово-кредитної інфраструктури мають стати:

- відродження роботи Державного земельного банку як системоутворюючого банку;
- активізація банківського кредитування, особливо пільгового кредитування;
- стимулювання розвитку фондового ринку для залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор економіки;
- сприяння концентрації сільськогосподарського виробництва для збільшення можливостей використання інструментів фінансового ринку всіма суб’єктами аграрної економіки;
- подальше удосконалення системи аграрного страхування через чітке визначення страхових ризиків, видів страхування з державної підтримкою та величини й умов надання компенсації від держави.

За цих умов фінансово-кредитна інфраструктура забезпечуватиме виробників необхідними фінансовими ресурсами та стимулюватиме розвиток аграрного сектора економіки.

Список літератури:

1. Гудзь О.Є. Фінансово–кредитна інфраструктура, як необхідний компонент розвитку фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 59-63.
2. Дем’яненко М.Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку / М.Я. Дем’яненко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 4-13.
3. Кириленко І.Г. Інституційні проблеми формування інфраструктури внутрішнього агропродовольчого ринку / І.Г. Кириленко, Р.М. Шмідт // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 3-11.
4. Лузан Ю.А. Удосконалення ринку фінансових послуг як передумова розвитку аграрного виробництва / Ю.А. Лузан // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 69-75.
5. Саблук П.Т. Аграрним реформам – усвідомлений розвиток / П.Т. Саблук // Економіка АПК.- 2012. – № 6. – С. 3-6.
6. Шубравська О.В. Розвиток банківського кредитування агросфери у контексті забезпечення її економічної сталості // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 131-138.
7. Півторак В.С. Банківське кредитування малих аграрних підприємств / В.С. Півторак // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 130-135.
8. ВВП України за 2013 р. Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
9. Соціально-економічне розвиток України за січень-грудень 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
10. Аграрний сектор України. Попередні підсумки 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua
11. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общин черты и особенности в Украине. – Харьков: Бизнес-информ, 1999. – 304 с.
12. Постанова Кабінету Міністрів України № 943 від 25.07.2012 «Про затвердження Статуту публічного акціонерного товариства «Державний земельний банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zakon. rada. gov.ua
13. Постанова Кабінету Міністрів України № 418 від 10. 08. 2014 р. «Про ліквідацію публічного акціонерного товариства «Державний земельний банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zakon. rada. gov.ua
14. Лупенко Ю. Сучасні інструменти для фінансування аграрного сектора економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/132.htm
15. Мельник Ю.Ф. Виклад виступу на спільному з’їзді Всеукраїнського союзу сільськогосподарських підприємств і Асоціації приватних землевласників України 28 листопада 2006 року / Ю.Ф. Мельник // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 11-14.
16. Малік М.Й. Монетарні інструменти стимулювання кредитної діяльності комерційних банків / М.Й. Малік, Л.О. Вдовенко // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 61-66.
17. Кредитування АПК скоротилося більш ніж на три мільярди гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua/news/1380804-obem-kreditovaniya-predpriyatij-apk-sokratilsya-na-3-mlrd-griven
18. Закон України від 06.11.2012 р. № 5479-17 «Про аграрні розписки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zakon. rada. gov.ua
19. Кредити та кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apk.kradmin.gov.ua/index.php/2014-05
20. Коваль В. Лізинг як фінансовий інструмент розвитку підприємств АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_7/koval.pdf
21. В Украине определены направления господдержки аграриев в 2012-2014 годах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/news/1013568

22. Закон України від 09.02.2012 р. № 4391-17 «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17
23. Огляд ринку сільського господарства України за 9 місяців 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/agromarket_9_2013.pdf

Карпова И.В.
Харьковский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация
На основе анализа тенденций развития сельскохозяйственного производства в статье доказывается, что его развитие зависит от состояния финансово-кредитной инфраструктуры. Исследуются основные институты финансово-кредитной инфраструктуры – Государственный земельный банк, коммерческие банки, фондовые биржи, лизинговые и страховые компании. Определяются основные направления развития страхования и кредитования аграрного производства. По результатам анализа пришли к выводу, что восстановление работы Государственного земельного банка, развитие фондового рынка, совершенствование системы аграрного страхования будет обеспечивать производителей финансовыми ресурсами и стимулировать развитие аграрного сектора экономики.
Ключевые слова: аграрный сектор экономики, Государственный земельный банк, кредитование, коммерческие банки, лизинг, страхование, фондовый рынок, биржа.

Karpova I.V.
Kharkiv Institute of Banking
of the University of Banking of National Bank of Ukraine

FINANCIAL AND CREDIT INFRASTRUCTURE OF AGRARIAN INDUSTRY OF UKRAINE: MODERN STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

Summary
The article analyses the tendencies of agricultural manufacturing development. The research proves that agrarian industry development depends from financial and credit infrastructure. The basic institutions of financial and credit infrastructure (State Land bank, commercial banks; stock exchange; leasing and insurance companies) are studied. The basic directions of development of insurance and lending for agrarian production are determined. The analysis concludes that the revival of the State Land bank, capital market development and improvement of agrarian insurance will provide manufacturers financial resources and stimulates agrarian sector development.
Keywords: agrarian industry, State Land bank, lending, commercial banks, leasing, insurance, stock market, stock exchange.

УДК 339.1(4)

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КОМПАНІЙ

Кирилюк Н.В.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті проаналізовано основні аргументи на користь корпоративної відповідальності компаній; досліджено основні рейтинги сталих компаній у світі, а також місце європейських компаній в цих рейтингах; виявлено особливості формування корпоративної відповідальності в країнах Європи.
Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, сталий розвиток, європейські країни, інновації, рейтинг.

Постановка проблеми. Посилення глобальної конкуренції чинить зростаючий тиск на національні господарства, який проявляється в розширенні витрат на подолання глобальних викликів з одного боку, а з іншого – в скороченні бази оподаткування, так як капітал мігрує за кордон в пошуках більш вигідного місця застосування. В зв'язку з цим зростає значення приватних компаній у вирішенні питань як економічного, так і соціального, екологічного характеру. Вперше про корпоративну соціальну відповідальність як наукову концепцію заговорили ще на початку 50-х років XX століття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів соціальної відповідальності компаній присвячені праці як зарубіжних науковців, серед яких Бєляєв Ж., Елкінгтон Дж., Керолл А., Котлер Ф., Креймер М., Портер М., Фрідман М.; так і співвітчизників, перш за все це праці Колота А. М., Панченка Є. Г., Петрашко Л. П., Грішнової О. А., Герасименко О. О., Даниленко О. А., Грициної Л. А., Мартинюк О. В. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у вирішенні теоретико-методологічних питань корпоративної соціальної відповідальності, ціла низка питань, пов'язаних безпосередньо із вивченням європейського досвіду залишаються недостатньо дослідженими і тому потребують додаткового вивчення.

Мета статті. Виокремити основні аргументи на користь корпоративної відповідальності компаній; проаналізувати основні рейтинги сталих компаній у світі, а також місце європейських компаній в цих рейтингах; виявити особливості формування корпоративної відповідальності в країнах Європи.

Виклад основного матеріалу. Активного поширення в країнах Європи набуває практика корпоративної соціальної відповідальності бізнес структур. Її основним змістом є досягнення комерційних успіхів корпорацією з врахуванням загальнолюдських цінностей. По своїй суті КСВ трактується, як концепція, що відображає добровільне рішення компанії приймати участь в покращенні суспільства та захисті оточуючого середовища.

Майкл Портер, професор Гарвардської школи бізнесу Гарвардського університету, розкриває 4 основні широкорозповсюджені аргументи на користь соціальної відповідальності бізнесу:

· моральний обов'язок – апелювати до моральних принципів, переконувати компанії завжди і у всьому керуватися законами моралі є основним завданням провідної американської некомерційної асоціації Business for Social Responsibility (BSR). Вона вимагає від своїх членів на шляху до досягнення комерційного успіху на перше місце ставити моральний обов'язок, поважати людей та суспільство, зберігати природу;

· стійкий розвиток – концепція передбачає піклування про навколишнє середовище та суспільство. В 1987 р. в доповіді «Наше спільне майбутнє» норвежський премьер-міністр Гро Харлем Брунтланд дала точне визначення цьому поняттю, яке пізніше прийняла Всесвітня рада підприємців зі сталого розвитку (WBCSD): «Забезпечити потреби сучасного покоління, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти свої потреби»;

· право займатися певним видом діяльності – кожній компанії, перш ніж вести бізнес, необхідно отримати формальний чи неформальний дозвіл від уряду, суспільства та численних груп зацікавлених сторін;

· репутація – багато компаній затверджують програми, пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю з метою покращення свого іміджу, зміцнення бренду, посилення морального духу серед працівників і навіть сприяння росту вартості акцій компанії [1].

Далі вчений приходить до висновку, що перелічені підходи мають один спільний недолік, а саме – конфлікт бізнесу та суспільства, а не їх взаємодія. Аргументи на їх користь мають загальний характер, вони не відносяться до стратегії компанії, до регіонів, в яких вони працюють. В результаті компанії залучаються до непродуманих благодійних проектів, що не мають конкретного відношення до стратегії фірми, часто не приносять помітної користі суспільству та не зміцнюють положення самої компанії. Майкл Портер переконаний, що соціально відповідальна діяльність перестане бути формальністю лише коли вона розглядатиметься компанією в контексті взаємозв'язку бізнесу та суспільства, та буде інтегрована до загальної стратегії фірми. Адже сильному бізнесу потрібне сильне суспільство. Освіта, охорона здоров'я, рівні можливості – запорука якісної робочої сили. Безпечна продукція та гуманні умови праці не лише відповідають уявленням споживачів про належні умови виробництва, а і дозволяють зменшити ймовірність нещасних випадків, скоротити внутрішні витрати. Ефективне використання землі, води, енергії та інших природних ресурсів підвищує продуктивність підприємства. Демократична держава, правове суспільство, дотримання прав власності – важлива умова успішної роботи та розвитку інновацій. Жорсткі законодавчі норми протидіють тому, щоб виробники наживались на споживачах, а конкуруючі компанії – один на одному.

Аналогічно повноцінному суспільству необхідні сильні компанії. Жодна соціальна програма не може конкурувати з бізнесом, якщо йде мова про створення робочих місць, соціальних та матеріальних благ, інновацій, постійного покращення якості життя. Якщо уряди, громадські організації та інші інститути громадянського суспільства створять пе-

© Кирилюк Н.В., 2015

решкоди продуктивній діяльності підприємств, то в результаті можуть постраждати компанії та регіони в цілому, відбудеться скорочення робочих місць, а також податкових надходжень, за рахунок яких підтримуються некомерційні проекти.

Натомість як бізнес структури, так і суспільство в своїй соціальній політиці мають керуватися спільними цінностями, тобто прийняті рішення повинні бути вигідними для обох сторін. Для компаній це означає, що необхідно вбудувати соціальний аспект своєї діяльності в основну систему координат, якою зазвичай компанія керується при виборі бізнес-стратегії та аналізі конкуренції.

Оцінка соціально відповідальної діяльності компаній лежить в основі міжнародних рейтингів сталих компаній. Найбільш поширеними рейтингами є наступні індекси стійкого розвитку: Dow Jones Sustainability Index (DJSI), FTSE4Good Index, MSCI Index, Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World.

Індекс сталого розвитку Доу-Джонса Dow Jones Sustainability Index (DJSI) з'явився в 1999 році і став першим всесвітнім рейтингом оцінки економічної стабільності і соціальної відповідальності. Глобальний індекс DJSI відслідковує фінансові показники провідних компаній світу на основі всебічного аналізу їх економічної, екологічної та соціальної діяльності. При цьому оцінюються методи корпоративного менеджменту, управління ризиками, кліматична стратегія, трудові відносини, відповідальне управління ланцюгами поставок, грамотна взаємодія із зацікавленими сторонами та ін. [2].

Станом на 2014 рік названий рейтинг об'єднав більше 3 тисяч транснаціональних компанії з 59 секторів економіки з 47 країн світу, в тому числі більше 800 з ринків, що розвиваються. З них до цьогорічних індексів потрапило 319 компаній з 26 країн. Серед кожної з 24-х промислових груп було визначено компанію-лідера (табл. 1).

В 2014 р. компанія Bayerische Motoren Werke AG (BMW) стала лідером серед інших компаній автомобільної галузі завдяки вдосконаленню управління ланцюгами поставок, поліпшенню кодексів поведінки, посиленню боротьби з хабарництвом та корупцією. Значні досягнення компанія отримала у сфері екологічної ефективності за рахунок запущення в масове виробництво в 2013 р. автомобіля з електричним двигуном BMW i3, який не здійснює шкідливих викидів у повітря.

Компанія Telenet Group Holding NV, яка була визнана найкращою з точки зору стійкого розвитку в сфері засобів масової інформації, розвиває ініціативи, спрямовані на скорочення розриву в доступі до цифрових технологій. Успішні результати досягнуто за рахунок активного співробітництва з неприбутковими організаціями через Фонд «Теленет». Визнаючи свій вплив на навколишнє середовище, компанія розробила ряд програм, які включають співробітників, постачальників та клієнтів, для підвищення екологічної ефективності компанії. У Фландрії, наприклад, Telenet співпрацює з університетами в рамках платформи Flemish Linear з метою тестування «Інтелектуальної мережі» (оригінальна назва Smart Grid), що, як очікується, призведе до скорочення споживання енергії в регіоні.

В свою чергу німецька Siemens AG зайняла першу сходинку серед соціально відповідальних компаній в групі промислового устаткування завдяки інноваціям та управлінню якістю продукції. Їх остання розробка – технологія передачі енергії постійним струмом високої напруги (HVDC) – дозволить, за прогнозами, досягти семивідсоткового зростання енергоефективності в порівнянні зі звичними системами передачі.

Таблиця 1

Компанії-лідери промислових груп за індексом сталого розвитку Доу-Джонса в 2014 р.

№	Назва компанії	Промислова група	Країна
1	Bayerische Motoren Werke AG	Автомобільна	Німеччина
2	Westpac Banking Corp	Банківський сектор	Австралія
3	Siemens AG	Промислове устаткування	Німеччина
4	SGS SA	Комерційні та професійні послуги	Швейцарія
5	LG Electronics Inc	Споживчі товари тривалого користування	Південна Корея
6	Sodexo	Споживчі послуги	Франція
7	ING Groep NV	Фінансові послуги	Нідерланди
8	Thai Oil PCL	Енергетика	Тайланд
9	Woolworths Ltd	Роздрібна торгівля продуктами харчування	Австралія
10	Unilever NV	Продукти харчування та тютюн	Нідерланди
11	Abbott Laboratories	Послуги з охорони здоров'я	США
12	Kao Corp	Товари побутового призначення	Японія
13	Swiss Re AG	Страхування	Швейцарія
14	Akzo Nobel NV	Матеріали	Нідерланди
15	Telenet Group Holding NV	Засоби масової інформації	Бельгія
16	Roche Holding AG	Фармацевтика та біотехнології	Швейцарія
17	GPT Group	Нерухомість	Австралія
18	Lotte Shopping Co Ltd	Роздрібна торгівля	Південна Корея
19	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd	Напівпровідники	Тайвань
20	Wipro Ltd	Програмне забезпечення	Індія
21	Alcatel-Lucent	Комп'ютерне обладнання	Франція
22	Telecom Italia SpA	Телекомунікації	Італія
23	Air France-KLM	Транспорт	Франція
24	EDP Energias de Portugal SA	Комунальні послуги	Португалія

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Високі результати стійкого розвитку в 2014 р. показала французька компанія Sodexo, лідер в галузі споживчих послуг. Значну увагу компанія приділяє, зокрема, проблемам зайнятості. Так, 97% працевлаштованих є місцевим населенням, разом з тим жінки становлять 43% керівників середньої ланки, а серед вищого керівництва їх 38%.

Компанія Unilever роками впевнено тримає лідерство за показниками стійкого розвитку в галузі продуктів харчування. Постійні інновації та поліпшення екологічності продукції є важливими елементами стратегії компанії. Unilever впоралася

із завданням створювати і розвивати стійкі конкурентні бренди для задоволення мінливих потреб споживачів, одночасно знижуючи свій вплив на навколишнє середовище, підвищуючи ефективність та знижуючи витрати. Починаючи з 2008 р. компанія скоротила свої витрати на 200 млн євро внаслідок зменшення використання сировини, пакувальних матеріалів та виробничих відходів. Станом на 2013 р. 31% продукції компанії відповідає найвищим нормам харчування у своїх товарних категоріях, заснованих на всесвітньо визнаних принципах правильного харчування.

Яскравою ілюстрацією поширення практики КСВ у європейських країнах є рейтинг найбільш стійких компаній світу 2014 року (табл. 2) – Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World, лідерами якого не випадково виявилися здебільшого європейські компанії з Фінляндії, Норвегії, Франції, Данії, Німеччини.

Список Global 100 відзначає міжнародні компанії, які найбільш ефективно управляють екологічними, соціальними та управлінськими ризиками і можливостями. Серед параметрів оцінки: енергоефективність, обсяг викидів CO2, співвідношення зарплати глави компанії і середньої зарплати співробітника, плинність кадрів, залежність винагороди топ-менеджерів від досягнення цілей щодо забезпечення сталого розвитку. Всього при складанні Global 100 враховується 12 ключових показників ефективності.

Таблиця 2

Фрагмент ТОП-100 найбільш стійких компаній світу, 2014 р. (рейтинг Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World)

№	Компанія	Країна	Індустріальна група	Індекс
1	Westpac Banking Corporation	Австралія	Банки	76,5%
2	Biogen Idec Inc	США	Фармацевтика та біотехнології	75,3%
3	Outotec OYJ	Фінляндія	Промислові товари	74,2%
4	Statoil ASA	Норвегія	Енергетика	74,0%
5	Dassault Systemes SA	Франція	Програмні продукти та сервіс	74,0%
6	Neste Oil OYJ	Фінляндія	Енергетика	69,2%
7	Novo Nordisk A/S	Данія	Фармацевтика та біотехнології	68,8%
8	Adidas AG	Німеччина	Споживчі товари	68,0%
9	Umicore SA	Бельгія	Матеріали	67,8%
10	Schneider Electric SA	Франція	Промислові товари	66,5%

Джерело: розроблено автором за даними [4]

В 2014 р. до списку Global 100 ввійшли компанії з 21 країни світу з усіх секторів економіки. Географічна структура Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World за 2012-2014 рр. представлена в табл. 3. Найбільшу кількість компаній, які йдуть шляхом стійкого розвитку, мають США (18 ТНК) та Канада (13 ТНК). Помітно відстають європейські країни: у Великобританії розташовано 8 ТНК, що ввійшли до списку, у Франції – також 8, а у Німеччині – 7 ТНК. Хоча не зовсім правильно на сьогоднішній день розглядати європейські країни окремо одні від одної, адже їх економіки сильно інтегровані між собою. Тим не менше, навіть в загальному підсумку країни ЄС показують негативну динаміку з кількості компаній, представлених в Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World: в 2012 р. – 59 ТНК, в 2013 р. – 55 ТНК, в 2014 р. – 49 ТНК.

Таблиця 3

Географічна структура Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World, 2012-2014 рр.

№	Країна	Кількість компаній в Global 100, 2012 р.	Кількість компаній в Global 100, 2013 р.	Кількість компаній в Global 100, 2014 р.
1	США	8	10	18
2	Канада	6	10	13
3	Великобританія	16	9	8
4	Франція	8	9	8
5	Німеччина	5	7	7
6	Швеція	4	5	5
7	Японія	12	4	5
8	Швейцарія	5	3	5
9	Австралія	6	9	5
10	Нідерланди	4	4	4
11	Сінгапур	2	3	4
12	Фінляндія	2	3	3
13	Південна Корея	2	1	3
14	Норвегія	4	3	2
15	Португалія	0	2	2
16	Бразилія	3	5	2
17	Бельгія	1	2	2
18	Італія	1	0	1
19	Іспанія	4	4	1
20	Данія	4	3	1
21	Гонконг	0	1	1
22	Австрія	1	0	0
23	Індія	1	0	0
24	Південна Африка	1	1	0
25	Ірландія	0	1	0
	ЄС-28	59	55	49
Всього	100	99	100	

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Звичайно, подібні рейтинги можуть певною мірою мати неточності в розрахунках та неадекватно відображати соціальні та екологічні наслідки роботи компаній, адже неможливо повністю перевірити багатогранну діяльність глобальних ТНК. Тому при складанні рейтингів показники обираються за принципом наявності та доступності даних, навіть якщо ці аспекти не зовсім підходять для оцінки певного аспекту діяльності компанії, зокрема його впливу на соціальний клімат чи навколишнє середовище. Наприклад, Dow Jones Sustainability Index участь компанії в житті суспільства визначає за чисельністю ради директорів, хоча ці два фактори між собою слабо пов'язані.

Особливістю корпоративної відповідальності в Європейському союзі є значна інформаційна та певна фінансова підтримка компаній на національному та регіональному рівні. Серед усієї сукупності регулюючих документів ЄС необхідно виділити «Зелену книгу» (2001 р.), що ідентифікує цілі, ідеї

та принципи корпоративної соціальної відповідальності; «Європейську стратегію корпоративної соціальної відповідальності на 2011–2014 рр.» (2011 р.), що є базовим документом ЄС, який визначає ключові передумови та підходи до створення сприятливих умов для сталого розвитку, ведення бізнесу на засадах соціальної відповідальності, сприяння постійній зайнятості населення [6].

На національному рівні концепція корпоративної соціальної відповідальності інтегрована до Національної політики з КСВ. Станом на 2014 р. 15 європейських країн, серед яких Бельгія, Болгарія, Великобританія, Данія, Естонія, Італія, Кіпр, Литва, Нідерланди, Німеччина, Польща, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція, мали національні політики з КСВ; Австрія, Ірландія, Угорщина, Іспанія та Мальта були близькі до завершення національної політики з КСВ; в стані розробки політика знаходиться в Хорватії, Греції, Латвії, Португалії, Румунії, Словенії та Словаччині; лише Люксембург не планує формалізовувати концепцію КСВ в якості національної політики [7].

Аналітики компанії Corporate Knights звертають увагу на відсутність підтверджень на користь того, що американські чи канадські ТНК отримують підтримку уряду, і роблять висновок, що компанії можуть розвивати стратегії сталого розвитку без стимулювання з боку держави [5].

Провідна компанія з досліджень громадської думки GlobeScan та SustainAbility в черговому міжнародному опитуванні 2014 р. дійшли висновку, що основними рушійними силами сталого розвитку у найближчому майбутньому будуть технології та приватні корпорації. Експерти відзначають відсутність глобального прогресу по ключових цілях сталого розвитку, визначених на Всесвітньому саміті в Ріо в 1992 році. Проте, сьогодні вбачаються великі можливості для приватного сектора у просуванні сталого розвитку. При цьому основними стимулами для приватного сектору йти шляхом сталого розвитку у найближчі 5 років будуть, на думку експертів, конкурентний тиск та поширення еко-споживання. Лідерами з просування концепції сталого розвитку виявилися представники соціального підприємництва, меншою мірою представники наукової спільноти та неурядових організацій, тоді як представники урядів сприяють цьому найменше. В досліджені взяло участь 887 експертів – представників урядів, неурядових організацій, академічних кіл, бізнесу, ЗМІ – з 87 країн світу, які мають досвід роботи, пов'язаний з питаннями сталого розвитку [8].

Висновки і пропозиції. В ході проведеного дослідження було з'ясовано, що соціально відповідальна діяльність перестане бути формальністю лише тоді, коли вона розглядатиметься компанією в контексті взаємозв'язку бізнесу та суспільства, та буде інтегрована до загальної стратегії фірми. Оцінка соціально відповідальної діяльності компаній лежить в основі міжнародних рейтингів сталих компаній, найбільш поширеними серед них є: Dow Jones Sustainability Index (DJSI), FTSE4Good Index, MSCI Index, Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World. Європейські компанії широко представлені в цих рейтингах, в основному це компанії з Великобританії, Німеччини, Фінляндії, Норвегії, Франції, Данії та ін. Особливістю корпоративної відповідальності в Європейському союзі є значна інформаційна та певна фінансова підтримка компаній на національному та регіональному рівні. Станом на 2014 р. 15 європейських країн мали Національні політики з КСВ; 5 країн були близькі до завершення Національної політики з КСВ; в 7-ми країнах політика знаходиться в стані розробки. Тим не менше міжнародні аналітики переконані, що підтримка урядів не є основною рушійною силою поширення соціальних практик серед представників бізнесу. Каталізаторами подібних процесів виступають зростаюча конкуренція та поширення еко-споживання або становлення соціально відповідального суспільства. Адже екопродукція буде мати конкурентну перевагу лише в очах соціально відповідальних споживачів, а акції тих же компаній будуть більше цінуватися лише серед соціально відповідальних інвесторів. Так само і соціально свідомі працівники віддадуть перевагу соціально відповідальним роботодавцям.

Список літератури:

1. Портер М., Креймер М. Конкурентоспособность и социальная ответственность / М. Портер, М. Креймер // «Harvard Business Review – Россия». – 2007. – № 3 (март). – С. 73-86.
2. Петрашко Л. П. Корпоративна відповідальність: крос-культурні моделі та бізнес-практики: монографія / Л. П. Петрашко; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2013. – 342 с.
3. Dow Jones Sustainability Index: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sustainability-indices.com/review/industry-group-leaders-2014.jsp
4. The 2014 Global 100: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://global100.org/global-100-index
5. The Global 100 // Corporate Knights. – Winter 2014. – P. 38-61: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.corporateknights.com/wp-content/reports/2014_Global_100.pdf
6. Ласукова А. С. Роль держави у процесі соціалізації банківського бізнесу: міжнародний аспект / А. С. Ласукова // Наука й економіка. – 2013. – Т. 2, Вип. 4. – С. 27-31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2013_2_4_5.pdf
7. Corporate Social Responsibility – National Public Policies in the European Union – Compendium 2014: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec. europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7726&visible=1
8. The 2014 Sustainability Leaders report: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.globescan.com/component/edocman/?view=document&id=103&Itemid=591

Кирилюк Н.В.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация
В статье проанализированы основные аргументы в пользу корпоративной ответственности компаний; исследованы основные рейтинги устойчивости компаний в мире, а также место европейских компаний в этих рейтингах; выявлены особенности формирования корпоративной ответственности в странах Европы.
Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, европейские страны, инновации, рейтинг.

Kyryliuk N.V.
Kyiv National Economic University named after V. Getman

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COMPANIES

Summary
The article analyzes the main arguments in favor of corporate social responsibility; it analysis in detail the main ratings sustainable companies in the world, and the place of European companies in these rankings; the article reviews the features of corporate responsibility in Europe.
Keywords: corporate social responsibility, sustainable development, European countries, innovation, ranking.

УДК 657.1

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МОДЕЛІ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВО-БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Коблянська Г.Ю., Ювко Ю.О.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Досліджені організаційно-методологічні основи для оцінки успішності проектів будівництва. У цій статті набір ключових показників ефективності (KPI) розробляється на основі огляду літератури та практики вітчизняних компаній. При чому такі показники розглянуті у нерозривному зв'язку з інформаційним середовищем свого існування – управлінським обліком та через призму загальної моделі контролінгу на підприємстві. Висвітлено шляхи впровадження показників досягнення результатів та успішності будівничих проектів в систему оплати праці. Проаналізовано технічні можливості вітчизняного ринку щодо забезпечення інформаційної єдності всіх розглянутих складових моделі контролінгу.
Ключові слова: контролінг, управлінський облік, ключові показники ефективності.

Постановка проблеми. Важливість оцінки ефективності бізнесу в різних галузях промисловості зросла протягом останнього десятиліття в те, що було описано як революція. Між тим, будівельна галузь була піддана критиці за її відставання не тільки в Україні, а й закордоном. В ЄС звіти Latham [1] і Egan [2] підкреслили необхідність підвищення продуктивності та вимірювання результативності. Компаніям довелося зіткнутися з дилемою вибору між різними рамками виміру продуктивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі накопичено значний досвід вивчення інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень в моделі контролінгу. Цим проблемам зокрема присвячені роботи П. Друкера, П. Хорвата, Р. Манна, Д. Хана, Д. Шнайдера, Е. Майера, Б., Й. Вебера А. Дайле, а також вітчизняних учених і економістів: Н. С. Брохун [3], В. Б. Дзьоба [4], О. В. Козуб [5], Н. В. Сторожук [6] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки будівельна галузь в своєму розвитку є динамічною по природі, то поняття успішності проекту залишається неоднозначно визначеним і мало дослідженим саме для будівельної галузі. Більш того, підприємства промислово-будівельного комплексу мають низку специфічних та притаманних лише йому рис. Така особливість робить актуальним питання розгляду ключових індикаторів ефективності у моделі контролінгу як обліково-інформаційного інструменту прийняття управлінських рішень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення набору загальних показників, які можуть бути використаними будівничими виконавчими та проектними менеджерами у вимірі продуктивності будівництва на рівні проекту. Досягнення цієї мети

© Коблянська Г.Ю., Ювко Ю.О., 2015

забезпечується шляхом створення концептуальної основи для виміру ефективності бізнесу будівельних організацій.

Виклад основного матеріалу. Основною рушійною силою, що стоїть за новими поглядами на управління, є як внутрішня, так і зовнішня оптимізація діяльності компанії. Безумовно, це призвело до переосмислення системи управління ефективністю на основі збалансованого вимірювання продуктивності.

Різницю між управлінням ефективністю та вимірюванням ефективністю можна пояснити таким чином: перше поняття «...розглядається як закрита замкнута система контролю, яка розгортає політику і стратегію, а також отримує зворотній зв'язок від різних рівнів з метою управління ефективністю системи», тоді як система вимірювання ефективності «...це інформаційна система, покладена в основу процесу управління ефективністю і є критично важливою для ефективного і дієвого функціонування системи управління ефективністю». Отже, вимірювання ефективності є процесом «...визначення, наскільки організація є успішною або наскільки особи є успішними в досяганні намічених цілей» [7, с. 46]. Щоб цього досягти, вихідна інформація про стратегію підприємства та операційні процеси вимірюється в кількісній формі з метою відслідковування «життєво важливих показників» діяльності підприємства.

Незалежно від своїх розмірів будь-який бізнес може бути описаний як система фінансових відносин і руху грошових коштів, що приводиться в дію управлінськими рішеннями. Таку систему називають контролінгом, її ми запозичили у природи: вона слугує підтримці необхідної рівноваги (наприклад, температури, вологості, забезпечення енергією – в природі або прибутку, доходу, продуктивності – в економіці). Рівновага досягається тим, що через певні проміжки часу задані величини порівнюють з фактичним станом і визначають, чи не потрібне втручання (протидіючі заходи) для досягнення необхідного або бажаного стану, а в випадку необхідності здійснюють його [8, с. 38].

Заданий стан економіки підприємства визначає планування, фактичний стан справ відслідковується в управлінській звітності. Тому співставлення планових та фактичних показників є серцевиною системи контролінгу. План – це вираження бажаного стану, того, що ми хочемо, фактичний стан справ – це числовий підсумок нашої діяльності, те, що ми можемою Аналіз фактичних та планових показників, співставлення бажаного та дійсного слугують стимулом для того, щоб краще використовувати свої можливості, а в своїх бажаннях все ж залишатися на землі.

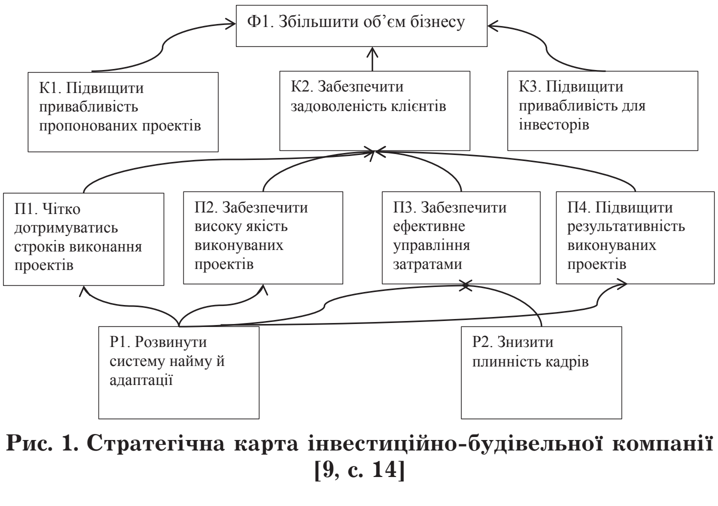


Рис. 1. Стратегічна карта інвестиційно-будівельної компанії [9, с. 14]

Складність розробки та впровадження моделі контролінгу, заснованої на KPI, як для керівних посад будівельної галузі, так і для обслуговуючих підрозділів є непростим завданням. Насамперед, тому, що результати роботи часто складно описати кількісно. Традиційно, перелік ключових показників ефективності роботи співробітників визначався на основі місії і бачення компанії, карти її стратегічних цілей (системи збалансованих показників – далі BSC). Впровадження системи KPI з нуля на підприємстві відбувається в кілька етапів.

Етап 1. Визначення місії і стратегії. Для досягнення результатів в довгостроковій перспективі, підприємству необхідно сформульовати чітку місію та стратегію, що дозволить досягти поставлених цілей і бажаних результатів. Стратегія компанії повинна бути розділена на конкретні стратегічні напрями, в рамках яких можна виділити окремі завдання для кожного структурного підрозділу. Причому необхідним для забезпечення успішності даного етапу є визначення пріоритетів стратегічних напрямів та координація між підрозділами.

Етап 2. Визначення та каскадування найважливіших чинників успіху. На другому етапі визначаються найважливіші фактори ефективності та результативності, тобто ті аспекти діяльності компанії, які є життєво важливими для дотримання заданих цілей. Потім ці параметри розподіляються шляхом каскадування (декомпозиції) на нижчі рівні діяльності підприємства. Розглянемо процес декомпозиції стратегічних показників на прикладі інвестиційно-будівельної компанії (Рис. 1).

Збалансована система показників дозволяє декомпозувати глобальну стратегію з верхнього рівня на більш низькі: від холдингу до дочірніх структур, в рамках компанії на кожний підрозділ, всередині підрозділу аж до кожного співробітника. Кожен співробітник компанії стає відповідальний за досягнення того чи іншого показника. Подібна методика змушує людину замислитися про свої довготривалі цілі, ступень їх відповідності цілям компанії та про можливість їх об'єднання.

Розглянемо приклад декомпозиції показників між підрозділами (Табл. 1).

· Мета: П1. Чітко дотримуватися термінів реалізації проектів.

· Показник: П111. Термін реалізації проекту.

· Спосіб розрахунку: Відношення кількості проектів, зданих в строк, до загальної кількості проектів.

Етап 3. Визначення KPI. Етап характеризується процесом відбору конкретних заходів для реалізації стратегії. Інструментарієм для визначення чинників ефективності та результативності є KPI: кількісні показники, виражені в цифровій формі. При їх великій різноманітності, визначальним є зосередження уваги лише на найістотніших з них, тобто ключових. Це необхідно для реальності їх виконання, якості моніторингу, стимулювання співробітників на здійснення відповідних дій.

Для визначення корисних і застосовних на практиці даних про продуктивність часто використовують принцип SMART:

Specific (Конкретний) – KPI повинен мати одне широко поширене визначення, яке виключає ризик вільного тлумачення, таким чином забезпечуючи єдиний надійний стандарт застосування.

Measurable (Вимірюваний) – KPI являє собою чинне засіб вимірювання, яке точно визначає стандарт, бюджет або норму.

Таблиця 1

Приклад декомпозиції показників між підрозділами [9, с. 31]

Будівельний напрямок (Буд)	Підготовка до будівництва (ПБ)	Генпідряд (ГП)	Виробнича база (Вир)	Генеральний проектувальник (ПР)	Архітектура (А)	Експлуатація (Ек)
П11-Буд. Термін реалізації проектів	П111-ПБ. Строк передачі необхідної документації	П111-ГП. Термін будівництва	П111-Вир. Термін виробництва	П111-ПР. Строк по договору	П111-А. Строк по договору	П11-Ек. Строки виконання проектів

Таблиця 2

Збалансована система показників Будівельно-монтажного відділу

Ціль, напрямок	Показник досягнення цілі		
	KPI [10]	Необхідна інформація для розрахунку	Приклади використовуваних документів
Операційна ефективність Максимізація	Відсоток відходів будівництва та знесення, що повторно використовуються	- Відходи будівництва за видами і проектами; - Відходи, що підлягають повторному використанню;	№ М-29 «Звіт про фактичне використання матеріалів у будівництві у зіставленні з виробничими нормами», Матеріальний звіт форма № М-19 Інструкція щодо умов і правил збирання, тимчасового розміщення промислових та побутових відходів на підприємстві
Операційна ефективність Максимізація	Чистий дохід проекту на одного працівника	Чистий дохід по проекту в розрізі етапів будівництва; Кількість залучених працівників на кожному етапі	журналу обліку виконаних робіт (форма № КБ-6), примірна форма № 1 «Звіт про виконання робіт за контрактом на об'єкті будівництва за період (місяць/рік)»; примірна форма № 2 «Підсумковий звіт про вартість виконаних робіт за контрактом на об'єкті будівництва»; примірна форма № 3 «Акт здавання-приймання виконаних будівельних робіт».
Операційна ефективність Мінімізація	Собівартість квадратного метру	собівартість реалізації проекту і загальної площі. Ціна квадратного метра розраховується лише для нового будівництва, і реконструйованих об'єктів.	
Операційна ефективність Мінімізація	Фактичний час проти планованого часу на будівельні роботи	Фактичні години на проект, записуються і аналізуються проти первісного плану (базовий) людино-годин на щомісячній основі.	
Операційна ефективність Мінімізація	Фактичний термін реалізації проекту*	Дата початку підготовчих робіт, Дата будівництва, Дата останнього акту виконаних робіт.	Договір, Договір підряду, Акт прийомупередачі, акти виконаних робіт та довідка Ф№ КБ-3

** на прикладі показника було виконано декомпозицію між підрозділами*

Achievable (Доступний) – KPI досить зрозумілий і докладно описаний для того, щоб його можна було застосовувати на практиці.

Relevant (Релевантний) – KPI повинен вимірювати реальні і важливі аспекти стратегії організації, безпосередньо сприяючи її реалізації, в іншому випадку, цей KPI являє собою просто даремні «перешкоди».

Time-Phased (Розподілений у часі) – KPI, в ідеалі, повинен виражати зв'язок між вибраним показником ефективності і тимчасовим періодом, протягом якого він розглядається, щоб встановити часовий критерій порівняння KPI в майбутньому.

Для кожного з ключових показників була розроблена методологія, що дозволяє провести калькулювання якісних результатів роботи співробітника.

Так, наприклад, для співробітників обслуговуючих підрозділів ключові показники ефективності наступні:

- Виконання плану робіт на місяць
- Дотримання графіка документообігу
- Комфортність взаємодії і націленість на обслуговування виробничих підрозділів тощо.

Кожен показник має свій ваговий коефіцієнт в загальному розмірі преміальної частини заробітної плати, прийнятої за 100%.

Для співробітників Будівельно-монтажного відділу ключові показники ефективності в їх нерозривному зв'язку з необхідною інформацією для розрахунку та зазначенням документації, де її можна знайти, висвітлено в таблиці 2.

Калькулювання витрат на оплату праці та матеріального стимулювання персоналу має мати високий ступінь адаптованості, гнучкість. Перелік KPI для кожного співробітника, а також його ваговий коефіцієнт, може бути, підданий коригуванню залежно від цілей і завдань, поставлених перед співробітниками. Так, наприклад, для впровадження затвердженого графіка документообігу, можна підвищили значимість відповідного KPI. А як тільки дотримання даних вимог стане природнім, знизити значущість даного коефіцієнта.

Щоб каскадувати до необхідного рівня управління збалансовану систему показників, переходимо до зв'язування заробітної плати для нашого прикладу керівника будівельного проекту з його цілями (таблиця 3).

Користуючись рекомендаціями фахівців для розрахунку заробітної плати співробітника будемо використовувати формулу:

Заробітна плата = Базова ставка +
+ Рзаг * Базова ставка

При цьому розмір базової ставки рекомендується встановлювати в розмірі «Середня вартість фахівця на ринку» / 1,7. Це означає, що співробітник починає отримувати середньоринкову заробітну плату тільки при його загальної результативність в 0,7.

Визначивши подібну систему показників і прив'язавши їх відповідним чином до заробітної плати, ми власне і отримали просту в обслуговуванні систему калькулювання й мотивації співробітника на основі показників.

Таблиця 3

Зв'язок заробітної плати працівника з його цілями

Поняття	Визначення	Результат
Результативність показника (Рп)	· або відношення фактичного значення показника до його планового значення (для показників, значення яких ми прагнемо максимізувати). Приклад: Чиста виручка проекту на одного працівника. Якщо планове значення прибутку в минулому місяці було одно 100 грн, А за фактом було отримано 75 грн, то результативність показника буде дорівнюти 0,75 (або 75%). · або ставлення планового значення показника до його фактичного значенням (для показників, значення яких ми прагнемо мінімізувати). Приклад: Відсоток браку. Якщо відсоток браку минулого місяця ми планували тримати на рівні 12%, а за фактом відпрацювали лише з 8% браку, результативність показника дорівнює 1,5 (або 150%).	дозволяє планувати діяльність по досягненню цілей, наповнювати систему мотивації фактичними даними.
Результативність мети (Рм)	· або добуток результативності всіх показників, які стосуються даної мети (показники мають рівну для нас значимість): Рм = Рп1 * .. * Рпn · або сума результативності всіх показників, які стосуються даної мети з урахуванням значущості кожного показника (показники мають різну для нас значимість): Рм = Кз1 * Рп1 +: + Кзn * Рпn	орієнтує співробітника фокусувати увагу на досягненні цілей, демонструє наочну зв'язок досягнення цілей із загальною результативністю і заробітною платою.
Результативність загальна (Рзаг)	· або добуток результативності всіх цілей, за які відповідає співробітник (цілі мають рівну для нас значимість): Рзаг = Рц1 *: * Рцn · або сума результативності всіх цілей, за які відповідає співробітник, з урахуванням значущості кожної цілі (цілі мають різну для нас значимість): Рзаг = Кз1 * Рц1 +: + Кзn * Рцn	спрощує розрахунок виплат працівнику, наочно демонструє його загальну результативність з точки зору досягнення стратегічних цілей і їх зв'язок з його заробітною платою.

Складено автором на основі [11]

Етап 4. Розробка та оцінка BSC. Для прийняття управлінський рішень повинна бути розроблена система фінансових і нефінансових показників, яка забезпечить достатність і корисність інформації в моделі контролінгу.

Для об'єднання KPI в систему збалансованих показників необхідно дотримуватись декількох умов. По-перше, потрібно чітко розуміти що виступає об'єктом контролю – конкретний виробничий або структурний підрозділ. По-друге, потрібно забезпечити таку оцінки ключових індикаторів для вирішення стратегічної задачі, яка звузить перелік KPI і залишить тільки найсуттєвіші з них.

Етап 5. Вибір технічного забезпечення. Не менш важливим етапом за попередні є визначення джерела даних для інформаційного наповнення показників. Інформація, що використовується, повинна задовольняти умови достатності, достовірності, своєчасності та об'єктивності.

Розглянемо, як система KPI пов'язана з системою контролінгу та управлінського обліку. В вітчизняній практиці існує декілька варіантів – ніяк не пов'язані; слабо зв'язані; сильно зв'язані.

Якщо KPI і бюджетування пов'язані слабо або не пов'язані ніяк – це технічно незручно. Потрібно впроваджувати і підтримувати дві інформаційні системи: в одній планувати KPI, в іншій – бюджети. Але це дрібна проблема в порівнянні з більш масштабною – методологічної, коли системи суперечать один одному. Наприклад, у компанії можуть бути KPI і мотивація на посилення якості та розвиток клієнтоорієнтованості, і при цьому ж мотивація на економію бюджету витрат. Ось і постає перед менеджерами щоденна дилема

Система KPI і бюджетування повинні бути тісно пов'язані, в ідеалі, це одна система, хоча б на методологічному рівні. Інформаційно-технічна архітектура при цьому може виглядати наступним чином (Рис. 2) [12].

Навіть якщо кожен блок даної схеми – це окрема база даних зі своїм програмним забезпеченням, але вони добре інтегровані, не страшно, головне, щоб дані вводилися один раз, і з прийнятною для бізнесу швидкістю обмінювалися.

Рис. 2. Інформаційно-технічна архітектура контролінгу

Програмне рішення для моделі контролінгу будівельних організацій має включати в себе наступні модулі власне модуль планування (бюджетування);

· модуль зв'язку з бухгалтерським (управлінським) обліком;

· модуль зв'язку з розробкою проектно-кошторисної документації.

В даний час типових комплексних рішень, що містять всі три модулі не існує. Є окремі програмні продукти, що забезпечують деяку функціональність двох з трьох модулів. Це можуть бути, наприклад, бюджетування та бухгалтерський облік, що не мають зв'язку з кошторисною документацією, чи кошторисна програма і програма для ведення бухгалтерського обліку (наприклад, можливість вивантаження з кошторисної програми WinABePC в <1С: Бухгалтерія> даних для проведення операцій списання матеріалів), не зв'язані при цьому з бюджетуванням.

Вибір автоматизованої системи бюджетування для підприємства дуже важливий і досить складний. Як правило, він має на увазі оцінку наявних на ринку програмних продуктів для управління та контролінгу за наступними критеріями: Вартість системи, можливість створення, аналізу та контролю бюджетів підприємства, імпорт / експорт даних в облікові (бухгалтерські) системи, наявність ква-

ліфікованої підтримки розробника, наявність ряду успішних впроваджень системи в Україні.

Висновки і пропозиції. Отже, система ключових показників ефективності – це дієвий інструмент інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінського рішення. Керівництву підприємства потрібно намагатися впровадити цю систему в нерозривному зв'язку з системою контролінгу, що забезпечить ефективність та результативність, а також своєчасне сповіщення про відхилення від норми найважливіших економіко-фінансових та виробничих аспектів діяльності підприємства.

На нашу думку, незадовільний стан будівельної галузі в її організаційних та методлогічних підходах до прийняття управлінських рішень можливо вирішити саме через систему KPI. Вона виправдовує потрачені на її впровадження ресурси та є економічно доцільною за рахунок підвищення загальної ефективності та результативності діяльності компанії, врахування специфіки тієї чи іншої галузі, мотивування працівників через зв'язок між їхніми конкретними обов'язками і місією, стратегією та цілями компанії. Управлінський апарат підприємства, володіючи механізмом виявлення і вимірювання потужних/слабких місць через систему показників, має можливість визначити ефективність роботи кожного підрозділу і впливати на процес довгострокового збалансованого функціонування компанії.

Список літератури:

1. Latham M. (1994), Constructing the Team, London: HMSO. ISBN 978-0-11-752994-6 (Copy of report available on Constructing Excellence website: http://www.constructingexcellence.org.uk. Accessed: 8 September 2014).
2. Egan J. (1998) Rethinking Construction: Report of the Construction Task Force, London: HMSO. (Copy of report available on Constructing Excellence website: http://www.constructingexcellence.org.uk. Accessed: 8 September 2014).
3. Брохун Н. С. Бухгалтерський облік як інструмент інформаційного забезпечення системи контролінгу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Наталія Степанівна Брохун. – Житомир, 2010. – 23 с.
4. Дзьоба В. Б. Теоретико-методологічна база побудови і використання системи контролінгу [Текст] / В. Б. Дзьоба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2013. – № 767. – С. 26-33.
5. Козуб О. В. Формування системи управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Олена Вікторівна Козуб. – Запоріжжя, 2009. – 23 с.
6. Сторожук Н. В. Інвестиційний контролінг як засіб діагностики стану економічної безпеки будівельного підприємства [Текст] / Н. В. Сторожук // Формування ринкових відносин в Україні, 2012. – № 10. – С. 143-146.
7. Evangelidis K. [1992]. «Performance measured performance gained», The Treasurer, February 1992, pp. 45-70.
8. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. Жукова Ю. Г. / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук Ивашкевича В. Б. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
9. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. – 2-е изд., расшир. / Под ред. А. М. Гершуна, Ю. С. Нефедьевой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 128 с. : ил.
10. Бібліотека ключових показників ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kpilibrary.com/
11. Построение системы управления мотивацией персонала на основе ключевых показателей эффективности (KPI) [Текст] / Дембская О. О. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 64 – Вестник НТУ «ХПИ», 2010. – ISSN 2079-0767.
12. Старинский Б. Как разработать показатели KPI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intalev.ua/library/articles

Коблянская Г.Ю., Ювко Ю.А.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МОДЕЛЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация
Исследованы организационно-методологические основы для оценки успешности проектов строительства. В этой статье набор ключевых показателей эффективности (KPI) разрабатывается на основе обзора литературы и практики отечественных компаний. Причем такие показатели рассмотрены в неразрывной связи с информационной средой своего существования – управленческим учетом и через призму общей модели контроллинга на предприятии. Отражены пути внедрения показателей достижения результатов и успешности строительных проектов в систему оплаты труда. Проанализированы технические возможности отечественного рынка по обеспечению информационного единства всех рассмотренных составляющих модели контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, управленческий учет, ключевые показатели эффективности.

Koblyanska G.Yu., Iuvko I.A.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

KPI AS A TOOL FOR INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT DECISIONS IN CONTROLLING MODEL OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Summary
Organizational and methodological criteria for assessing of construction projects success have been researched. The article is based on reviews of the materials and the best practices of domestic companies to estimate the key performance indicators (KPI). Moreover, these indicators are considered in close connection with management accounting, which is the information environment of their existence, and through the prism of a general controlling model. Implementation approaches of goals' achievements and construction projects success indicators in payroll system have been reflected. The technical capabilities of the domestic market were analyzed to ensure the informative unity of all components in the controlling model.
Keywords: controlling, management accounting, key performance indicators.

УДК 336.748.22

ДЕВАЛЬВАЦІЙНА ПАСТКА ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ковтонюк К.В.
Університет економіки та права «КРОК»

Встановлено домінантний вплив девальваційного тренду (характерного для країн, які розвиваються) на процес валютного курсоутворення в Україні. Оцінено вплив ендогенних факторів (макроекономічних показників) на валютний курс гривні. Зроблено висновок про утворення девальваційної пастки для економіки України. Акцентовано увагу на неоднозначності та суперечливості економічних наслідків валютно-курсової політики в Україні. Надано оцінку застосування механізму вільного курсоутворення в українських реаліях.
Ключові слова: девальвація, міжнародні резерви, інтервенції, торговельний баланс, борг.

Постановка проблеми. Зростання потенціалу впливу валютного чинника на національні економіки окремих країн особливо відчутне в процесах взаємного переплетення світових фінансових та господарських зв'язків. При цьому саме валютний курс є тим індикатором, який вимірює ступінь такого впливу з одного боку, а з іншого – сам є об'єктом регулювання і підпорядковується ринковим законам, факторам тощо. Обмінний курс визначається не тільки ринковими та монетарними чинниками, а й валютно-економічним становищем країни, станом взаємозв'язків у світовій економіці, розстановкою сил на світовій арені тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато зарубіжних і вітчизняних фахівців досліджують проблеми визначення методів розрахунку, доцільності застосування в державній монетарній політиці для забезпечення економічного зростання таких інструментів валютного регулювання як девальвація та ревальвація. Зокрема серед іноземних та вітчизняних фахівців варто виділити роботи І. Балкова, І. Верстюк, Т. Григор'єва, О. Іваницька, К. Котареллі (Cottarelli C.), В. Кравченко, А. Моісеєнко, Г. Невгад, А. Новак, Ю. Панченко, К. Пількевич, О. Соскін, А. Шахтер (Schaechter A.) та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. різкі, підчас необґрунтовані коливання валютного курсу національної грошової одиниці у бік її здешевлення або подорожчання, різність економічних оцінок, поглядів корисності або пагубності таких коливань для економічного зростання зумовлюють постановку дискусії в ряд проблемних та до кінця невирішених.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження впливу як екзогенних, так і ендогенних факторів на курс української гривні, задля визначення комплексу заходів щодо запобіганню розкручуванню девальваційної спіралі.

Виклад основного матеріалу. Девальвація національної валюти доволі різнобічно впливає на економіку країни, і той уряд, на каденцію якого припадає цей процес, опиняється у вкрай важкому становищі. Крім власних інтересів, йому необхідно враховувати побажання фінансово промислових груп (ФПГ) і простих громадян. Невдоволення однієї з цих груп може залишити уряд або без електоральної підтримки, або без спонсорів. В обох випадках він ризикує завершити своє правління. Таким чином, владі доведеться шукати дуже тонкий компроміс між інтересами споживачів і підприємців [4]. Крім того, слід звернути увагу на ускладнення ситуації в результаті включенням України до девальваційного тренду країн, що розвиваються. Такі країни сильно залежать від доларових вливань у вигляді інвестицій і кредитів. Якщо долари йдуть в країну, то місцева валюта зміцнюється. Якщо, навпаки, тікають з країни – девальвує. Поступове падіння більшості валют країн, що розвиваються почалося з травня 2013 року, коли тодішній глава Федеральної резервної системи (ФРС) США Бен Бернанке заявив про плановане скорочення програми кількісного пом'якшення, що передбачає утримання відсоткових ставок біля нуля (0,25% річних) та поступового скорочення щомісячного викупу державних цінних паперів на суму від 85 до 45 млрд. дол., а з червня 2014 року до 35 млрд. дол. [9]. Таким чином, вищеозначені заходи призвели до подорожчання інвестиційного капіталу та відтоку його з ринків країн, що розвиваються. Відповідно, виникли причини для девальвації національних валют. Лідерами падін-

© Ковтонюк К.В., 2015

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники економіки України

	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	IV кв. 2012	I кв. 2013	II кв. 2013	III кв. 2013	IV кв. 2013	I кв. 2014	II кв. 2014	III кв. 2014
Зовнішньо-торговельне сальдо за кв., млрд. дол.	-2,45	-4,11	-3,13	-4,64	-3,27	-2,17	-5,30	-4,85	-1,37	-1,07	-0,89
Державний і гарантований державою борг, всього на кінець періоду, млрд. дол.	60,5	60,0	62,0	64,5	67,4	68,2	69,1	73,1	65,9	69,5	74,3
Споживча інфляція, за кв. порівнянні з груднем попереднього року, %	0,7	0,1	-0,3	-0,2	0,1	0,2	-0,6	0,5	3,0	11,6	16,2

Джерело: розроблено авторами за даними [10, 11, 12]

ня стала українська гривня та аргентинське песо: гривня втратила у вазі близько 40% у співвідношенні до долара за перші чотири місяці 2014 року, а песо – близько 23% відповідно. Російський рубль девальвував майже на 9%, турецька ліра падала на 8%, але зуміла відновитися. Падіння курсів південноафриканського ранда, бразильського реала, тайського бата тривало на продовженні усієї другої половини 2013-го, однак на сьогоднішній день призупинилося. «Всі ці процеси стали виразом фундаментальних структурних проблем – це або дефіцит поточного рахунку (Туреччина, Україна), або слабкі драйвери зростання (Росія)», – вважає Тімоті Еш, голова відділу аналізу ринків, що розвиваються Standard Bank в Лондоні [1].

Положення України ускладнюється і тим, що серед інших країн, що розвиваються вона є як експортозалежною, так і імпортозалежною (насамперед енергозалежною). Тому всі валютні надходження йдуть на покриття витрат на оплату імпорту, що призводить до скорочення валютних резервів та зниженню стійкості національної валюти (рис. 1).

Загальний обсяг офіційних золотовалютних резервів України станом на кінець 2014 року за попередніми даними склав 7,53 млрд. дол., сягнувши рівня 2004 року. Вищеозначена ситуація, обумовила катастрофічне зростання валютних інтервенцій НБУ, що витрачається для підтримання курсу гривні, вартість якої неупинно зменшується. Так, від'ємне сальдо валютних інтервенцій Національного банку жовтні 2014 року сягнуло майже 3,17 млрд. дол. США, що зумовило скорочення міжнародних валютних резервів на 3,8 млрд. дол. США.

Крім того, слід звернути увагу на структуру золотовалютних резервів України, які можна використати при валютних інтервенціях (рис. 2).

Як видно з рис. 2, частка валюти і валютних депозитів (найбільш ліквідних активів) у міжнародних резервах України в період з 2003 по 2013 рр. скоротилась з 88,2% до 30,3% відповідно. Проте, одночасно відбувається зростання питомої ваги менш ліквідних активів у резервах за виключенням СПЗ, а саме: цінних паперів з 7,8% до 61,6% відповідно; золота (в т.ч. депозитів та, у разі необхідності, контракти «своп») з 3,7% до 8,0% відповідно. Це активи, які не можна швидко продати і отримати за них гроші, щоб потім працювати інтервенціями на валютному ринку [5]. Таким чином, можна зробити висновок, що стримування курсу гривні, її відносної стабільності відбувається лише завдяки прямим інтервенціям НБУ на валютному ринку, де НБУ гасить природні валютні дисбаланси, які формуються у деградуючій економіці. Однак, в кризових умовах ліквідні золотовалютні резерви можуть опуститися нижче критичної межі, що не дозволить НБУ далі продовжувати політику інтервенції для штучного стримування гривні, і тоді дійсно існує велика небезпека зриву курсу гривні, тобто її девальвації. Основна частина золотовалютних резервів витрачається на підтримання курсу гривні, який під впливом природних економічних факторів, знаходиться у негативі, а це зовнішньоторговельне сальдо, рівень боргу і реальна інфляція (табл. 1). Нестабільність валютних курсів посилює поляризацію стану зовнішньоторговельного балансу. При цьому стихійний механізм вирівнювання торговельного балансу через автоматичний процес цінового регулювання діє вкрай слабо.

Згідно табл. 1, за III квартал 2014 року експорт українських товарів і послуг не лише не збільшився, але й скоротився на 24,3% за аналогічний період попереднього року. Тому навіть девальвація гривні не призвела до зростання експортної виручки для покриття від'ємного сальдо торговельного балансу. Головний експортний товар, метал, у 2014 році характеризувався зниженням попиту з боку країн Близького Сходу та зменшенням поставок труб на ринки СНД, а також зменшенням цін на метали на тлі слабкого світового попиту. Подібна тенденція була характерна для продукції хімічної промисловості, завдяки збільшенню поставок продукції неорганічної хімії. І навіть експорт продуктів харчування скоротився через падіння цін на зернові.

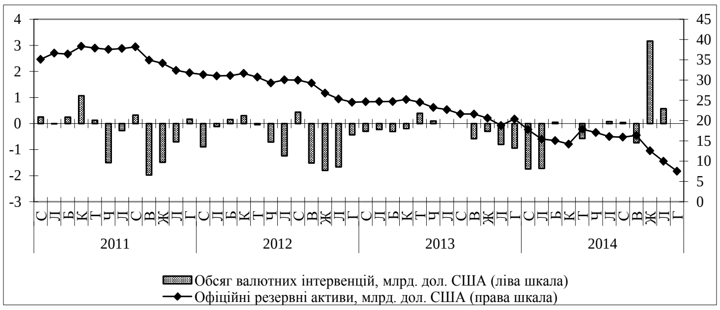


Рис. 1. Міжнародні резерви та динаміка валютних інтервенцій НБУ в 2003 – I кв. 2014 рр.

Джерело: [11]

Рис. 2. Ліквідність міжнародних валютних резервів НБУ за 2003 – листопад 2014 рр. (станом на кінець періоду, млн. дол. США)

Джерело: [11]

Але більше насторожує падіння експорту продукції машинобудування, яка займає майже 13,6% від усього експорту за даними січня-листопада 2014 року, що відбувається на тлі ускладнення як економічних, так і політичних відносин з Російською Федерацією. Тому пошук нових ринків збуту для вітчизняної машинобудівної продукції стане надзвичайно складним завданням.

Одночасно, слід відзначити високу залежність України від багатьох видів імпорту, тому навіть значна девальвація не призведе до зниження постачання. Девальвація могла стати стимул-реакцією для переорієнтації на вітчизняні споживчі товари, але для цього бізнесу необхідні капітальні інвестиції, що в нинішніх умовах поки неможливо [6]. Крім того, слід звернути увагу на те, що всі контракти на імпорт укладаються в доларах та євро, а сума в гривнях прописується відповідно курсу вільноконвертованих валют. Девальвація гривні означає, що ціни на імпортні товари підвищаться на рівень девальвації і навіть більше. А якщо додати, що України є величезним імпортером російського газу і нафти та інших сировинних товарів, то зрозуміло, що ціна в гривнях на всі ці товари зросте на порядок [8]. Однією з найбільш потерпілих сторін від знецінення гривні в Україні виявляться споживачі, тобто прості українці. Доходи останніх формуються у гривні, а індексації цих доходів при зростанні курсу валюти, як правило, не відбувається. Таким чином, великий курсовий стрибок викликає зниження платоспроможного попиту населення. У цьому зв'язку необхідно звернути увагу на те, що за рівнем купівельної спроможності українці як і раніше залишаються одними з найбідніших жителів Європи (займаючи перед останнє місце серед 42-х країн). Середньостатистичний житель нашої країни має майже в шість разів менше грошей на щоденні витрати, ніж звичайний європеєць (середні витрати українців складають 2,206 тисяч євро на рік в порівнянні з 12,89 тисяч євро в розрахунку на одного жителя континенту). Менше тільки у молдаван, у розпорядженні яких є тільки 1,284 тисяч євро. А трохи краща ситуація в Білорусії – в середньому жителі цієї країни, яка входить до Митного союзу, можуть собі дозволити витратити 2,326 тисяч євро щорічно. Слід звернути увагу на те, що громадяни найбільшого безпосереднього західного сусіда України – Польщі – витратять 45% від середніх європейських витрат на тлі 81% в Словенії, 58% в Чехії і 60% в Словаччині [13]. Такі дані щорічного звіту «Купівельна спроможність Європи 2013/2014», підготовленого експертами міжнародної компанії GfK (нім. Gesellschaft fьr Konsumforschung, укр. Товариство споживчих досліджень).

Фінансування дефіциту торговельного балансу відбулося за рахунок динамічного зростання державного і гарантованого державою боргу, оскільки приток капіталу з інших джерел скоротився. Так, загальна сума державного і гарантованого державою боргу України у І кварталі 2014 року тимчасово скоротилась на 9,87% і склала 65,893 млрд. дол., зокрема гарантований зовнішній борг становив 36,96 млрд. дол., а гарантований внутрішній борг – 28,93 млрд. дол. [10]. Проте, тенденція росту відновилась. У ІІІ кварталі 2014 року рівень державного і гарантованого державою боргу зросла до 74,295 млн. дол. США. З одного боку, частка державного і гарантованого державою боргу до ВВП України станом на третій квартал 2014 року становить 45,9%, що не перевищує критичної межі 60%. Проте, при врахуванні найбільш ризикових видів умовних зобов'язань уряду, Україна вже перевищила відповідне критичне значення державної заборгованості. Крім того, слід зазначити, що фахівцями МВФ безпечний рівень державного боргу оцінюється на рівні 17-20% від ВВП [14]. А, з іншого боку, ситуація ускладнюється значним обсягом платежів на обслуговування та погашення зовнішніх та внутрішніх кредитів. Згідно прогнозів Міністерства фінансів Україна повністю погасить діючі внутрішні та зовнішні кредити (позики) через 26 років, тобто в 2040 році. Згідно прогнозів Міністерства фінансів України, найбільше навантаження, або 75% платежів, припадає на перші п'ять років, з 2014 по 2018 рр., і до 2040 року платежі знизяться до 21,71 млрд. грн., або до менш як 1% їх загального обсягу. Водночас, загальна сума з обслуговування і погашення діючих кредитів до 2040 року становить 719,288 млрд. грн., що на 135,174 млрд. грн. перевищує обсяг державного і гарантованого державою боргу на початок поточного року. Слід звернути увагу на те, що даний прогноз не враховує нових надходжень, які Україна почала отримувати вже з травня 2014 року. Основним кредитором продовжує залишатись Міжнародний валютний фонд (МВФ), що надав Україні перший транш кредиту «Stand-by» (загальний обсяг якого становить 17,01 млрд. дол.) у розмірі 2,058 млрд. спеціальних прав запозичення (СПЗ), що в еквіваленті становить 3,2 млрд. дол. США. Але, до кінця 2014 року Україна прагне отримати від МВФ іще 4,2 млрд. дол., проте до кінця року вона повинна повернути фонду за старим кредитом половину від цієї суми – 3,7 млрд. дол. Таким чином, для погашення заборгованості за попередніми кредитами доводиться брати нові і у великих розмірах, що зумовлює істотну залежність країни від зовнішніх запозичень [3] і провокує кризу державної заборгованості. Підкреслимо, що проблема зовнішнього боргу загострюється існуванням проблеми внутрішнього боргу, насамперед з обслуговування ринку державних цінних паперів [7].

Основна небезпека девальвації гривні, що виходить з дефіциту державного бюджету, пов'язана з проблемою інфляції. Причому між ними існує тісний взаємозв'язок: чим вищі темпи інфляції, то швидше збільшується державний борг, а грошова емісія стає основним джерелом покриття витрат бюджету. Згідно даних, що наводяться Державним комітетом статистики, вищеозначена закономірність в Україні порушується. Так, зростання державного боргу відбувається в умовах низької інфляції. Отже, реальний рівень інфляції в Україні не збігається з офіційними цифрами. Вже третій рік поспіль в Україні фіксують низький рівень інфляції. В 2013 році вона склала лише 0,5%. Паралельно розпочався розбіг ціни, які зростають через високі інфляційні очікування, зростання акцизів на тютюн і алкоголь, девальвації національної валюти і пов'язаним з цим подорожчанням імпорту. У майбутньому ці процеси будуть тільки наростати. На думку, президента Українського аналітичного центру О. Охріменка, реальний рівень інфляції в країні можна визначити шляхом аналізу росту цін на продукти [2]. Наприклад, через зростання цін продажі техніки в українських магазинах в березні 2014 року впали на 30-40%.

Оцінюючи негативні тенденції, які сьогодні спостерігаються зі збільшення дефіциту зовнішньоторговельного балансу, падінням експорту, різким скороченням промислового виробництва, стрімким нарощення боргових зобов'язань, зростанням загального рівня цін, обумовили необхідність запровадження гнучкого курсу національної валюти і тепер офіційний курс гривні до долара встановлю-

ватиметься на підставі середньоринкового курсу на міжбанківському ринку.

Відв'язати гривню від долара Україні вже довгий час радили міжнародні фінансові організації. Але уряд, зі свого боку, не поспішав змінювати правила валютного ринку, пам'ятаючи, як негативно девальвація 2008 р. була сприйнята суспільством. Ще в грудні 2013 року екс-прем'єр-міністр М. Азаров пояснював відмову від співпраці з МВФ тим, що перехід на гнучкий курс призведе до ослаблення гривні в 1,5-2 рази, тобто до 12-16 грн./дол. У самих же міжнародних організаціях воліли не прогнозувати глибину девальвації, але в листопаді 2012 р. експерти МВФ підрахували, що для збалансування рахунків платіжного балансу курс гривні повинен знизитися на 8,3-13%. Іншими словами, «справедливий» курс гривні, за їх оцінками, повинен становити 8,6-9,0 грн./дол. Проте насправді ні прогнози Азарова, ні оцінки МВФ не виправдалися – в перший день вільного плавання знецінення гривні не сталося. Навпаки, вона навіть зміцнилася до 8,53 грн./дол. Уникнути падіння курсу допомогли валютні обмеження, які набрали чинності 7 лютого 2014 р. згідно постанови НБУ № 49. Крім того, в процесі формування курсу національної валюти й можуть використовуватись валютні інтервенції. Так, комплекс заходів щодо стабілізації курсу національної валюти здійснений Національним банком, визначив оптимальний коридор коливання курсу гривні в межах 10-11 грн./дол., що відповідає прогнозам Міжнародного рейтингового агентства Standard&Poor's, Міністерства фінансів України тощо. Так, внутрішні фактори економічного розвитку країни як позитивні (значний приплив інвестицій, ріст економіки, позитивне сальдо платіжного балансу і т.д.), так і негативні (граничний розмір державного і гарантованого державного боргу, високий рівень реальної інфляції, скорочення обсягу валютних резервів і т.п.), впливають на вартість національної валюти, що ускладнюється невизначеною політичною ситуацією в країні. Крім того, слід відмітити сильний вплив зовнішніх факторів на процес курсоутворення в Україні, що знаходиться в девальваційному тренді країн, що розвиваються. Ситуація в цих країнах погіршується в результаті масового відтоку з них капіталів у вигляді вільноконвертованих валют, що відбувається в результаті скорочення США політики кількісного пом'якшення. Слід відмітити, тісний курсовий взаємозв'язок вітчизняної валюти та російського рубля, що девальвую на фоні зниження ціни на нафту та санкцій проти Росії розвинутих країн світу.

Висновки і пропозиції. Розкручування девальваційної спіралі в Україні зумовлено, з одного боку, несистемними діями макрорегуляторів щодо управління величиною та структурою золотовалютних резервів, зовнішньоторговельного балансу, розміром державного та гарантованого боргу, темпами інфляції, а, з іншого – проблемами форс-мажорного характеру (анексії територій, руйнування соціально-економічного та технологічного потенціалу тощо). Сповільнення самопосилюваного процесу розкручування девальваційної спіралі можливе в умовах розробки стратегії паралельного вирішення економічних та політичних проблем України.

Список літератури:

1. Верстюк І. Гривня дешевшає разом з іншими валютами [Електронний ресурс] / І. Верстюк // Лівий берег. – 20 травня 2014. – Режим доступу до газети.: http://ukr.lb.ua/news/2014/05/20/266920_grivna_desheveet_vmeste_drugimi.html
2. Григор'єва Т. Реальна інфляція значно більша від заявленої НБУ [Електронний ресурс] / Т. Григор'єва. – Режим доступу: http://ua.for-ua.com/article/629485 – Назва з екрану.
3. Іваницька О. М. Вплив траншів МВФ на економіку України [Електронний ресурс] / О. М. Іваницька, Г. Ю. Невгад, І. М. Балкова // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2013. – № 1. Т. 1. – Режим доступу до журн.: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/issue/view/297 – Назва з екрана.
4. Кравченко В. Девальвационная ловушка для экономики [Электронный ресурс] / В. Кравченко, А. Моисеенко // Forbes Украина. – 18 Лютого 2014. – Режим доступа до журн.: http://forbes.ua/nation/1365254-devalvacionnaya-lovushka-dlya-ekonomiki – Назва з екрана.
5. Новак А. Україні загрожує дефолт та девальвація гривні [Електронний ресурс] / А. Новак // Экономика. – 1 серпня 2013. – Режим доступу до газети.: http://www.economica.com.ua/top/article/16077740.html – Назва з екрана.
6. Панченко Ю. Курсовая история [Электронный ресурс] / Ю. Панченко // Комерсантъ. – 2014. – 24 июня. – Режим доступа до газеты: http://www.kommersant.ru/doc/2410092 – Название с экрана.
7. Пількевич К. Зовнішня заборгованість як детонатор майбутніх криз в умовах глобальної трансформації / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: економіка. – 2012. – Вип. 38. – С. 63-68.
8. Соскін О. Девальвація гривні вигідна олігархам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osp-ua.info/Pro-Contra/7213-devalvatsija-grivni-vigidna-oligarkham--oleg-soskin.html – Назва з екрана.
9. Форекс: курс доллара США к евро падает [Електронний ресурс] // Курс: [сайт]. – Режим доступу: http://kurs.com.ua/novost/foreks-kurs-dollara-ssha-k-evro-padaet-r4439 – Назва з екрана.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
13. «GfK Purchasing Power Europe 2013/2014» [Electronic source]: press releases. – Way of access: http://www.gfk.com/news-and-events/press-room/press-releases/Pages/purchasing-power-europe-2013-14.aspx
14. Cottarelli C. Long-Term Trends in Public Finances in the G-7 Economies [Електронний ресурс] / C. Cottarelli, A. Schaechter // IMF Working Paper. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1013.pdf – Назва з екрана.

Ковтонюк Е.В.
Университет экономики и права «КРОК»

ДЕВАЛЬВАЦИОННАЯ ЛОВУШКА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация
Установлено доминантное влияние девальвационного тренда (характерного для развивающихся стран) на процесс валютного курсообразования в Украине. Оценено влияние эндогенных факторов (макроэкономических показателей) на валютный курс гривны. Сделан вывод об образовании девальвационной ловушки для экономики Украины. Акцентировано внимание на неоднозначности и противоречивости экономических последствий валютно-курсовой политики в Украине. Дана оценка применения механизма свободного курсообразования в украинских реалиях.
Ключевые слова: девальвация, международные резервы, интервенции, торговый баланс, долг.

Kovtoniuk K.V.
«KROK» University

DEVALUATION TRAP OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Summary
The endogenous factors (macroeconomic indicators) on the exchange rate are estimated. The obtained findings allow conclusion about the formation of devaluation trap for Ukraine's economy. Attention to the ambiguity and inconsistency economic impact of exchange rate policy in Ukraine is spared. The exchange rate mechanism in Ukrainian realities is estimated.
Keywords: devaluation, foreign reserves, intervention, trade balance, debt.

УДК 005.52

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Корнийчук А.А.
Житомирский государственный технологический университет

В статье обоснована необходимость проведения стратегической диагностики, как процесса оценки соответствия стратегии предприятия его возможностям. Установлена взаимосвязь стратегии предприятия, производственного потенциала и рыночного спроса. Определена необходимость проведение стратегической диагностики производственного потенциала. Так же обозначены основные аспекты стратегического диагностирования производственного потенциала. На основе системного подхода определена последовательность проведения стратегической диагностики производственного потенциала предприятия.
Ключевые слова: управление, стратегическая диагностика, производственный потенциал, операционная стратегия.

Постановка проблемы. В современных условиях деятельности предприятий, которые характеризуются многочисленными кризисными ситуациями, достаточно непросто осуществлять управленские решения, направленные на обеспечение долгосрочного успешного их развития. Воспринимая предприятие, как открытую экономическую систему, невозможно не учитывать факторы, которые определяют его деятельность. Таким образом, для обеспечения информационной поддержки и успешной реализации управленческой функции необходимо использовать новые подходы, которые могли бы оценить деятельность предприятий неразрывно со средой его функционирования, определяли успешность реализации стратегии и перспективы дальнейшего развития. Разработка стратегии предприятия является частью процесса стратегического управления. Используя инструменты и методы стратегического управления, есть возможность выбрать альтернативный вариант успешного функционирования и развития компании. Для того чтобы правильно выбрать дальнейшее поведение предприятия в условиях жесткой рыночной конкуренции, необходимо точно определять потребительские запросы и сочетать их с возможностями предприятия. На сегодняшний день существует масса различных подходов к оценке внешней и внутренней среды функционирования предприятия. Но, вопрос определение оптимального использования ресурсов предприятия для достижения поставленных целей и эффективного развития деятельности до сих пор остается актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Функцию определения состояния предприятия, адекватность выбранной стратегии условиям её реализации исполняет стратегическая диагностика. Стратегическую диагностику рассматривают как элемент процесса стратегического управления. Изучению процесса стратегического управления уделяли внимание многие учёные-экономисты, среди которых наибольшей популярностью пользуются работы И. Ансоффа [1], Г. Асселя [2], К. Боумена [4], А. Вайсмана [5]. Ими разработан большой комплекс инструментов реализации процесса стратегического управления, обозначены этапы проведения стратегического анализа и стратегической диагностики.

© Корнийчук А.А., 2015

К сожалению, эти разработки касаются деятельности предприятия в целом и не рассматривают его как систему. Современными исследователями недостаточно внимания уделяется взаимосвязи стратегического и функционального уровня деятельности предприятия. Таким образом, остаётся открытым вопрос эффективного управления производственным потенциалом для обеспечения устойчивого развития предприятия в стратегической перспективе. Не определены аспекты деятельности предприятия, которые нужно исследовать, чтобы установить связь между эффективностью формирования и использования производственного потенциала с возможностью достижением поставленных стратегических целей деятельности предприятия.

Цель статьи. Цель данной статьи – описание механизма исследования производственного потенциала с точки зрения параметров его диагностики для определения возможности достижения поставленных стратегических целей с учётом влияния внешней среды.

Изложение основного материала. Для успешной реализации процесса стратегического управления необходимо не только оценивать состояние предприятия на текущий период, так же важно определять тенденции развития его основных составляющих. На сегодняшний день, успеха добивается та компания, которая максимально эффективно использует свои ресурсы для удовлетворения рыночных запросов и, в конечном итоге, своих целей. Если рассматривать цели предприятия на кратковременный период, то в большинстве случаев они касаются достижения определённого уровня прибыли. Что касается долгосрочного периода – деятельность предприятия нужно анализировать в динамике, определяя темпы развитие и эффективность использования ресурсов. Таким образом, управленческие решения связанны со стратегической перспективой, должны отображать взаимосвязь присущих возможностей предприятия, его целей функционирования и развития, внешних условий деятельности. Функцию оценки соответствия стратегии предприятия и его присущим и потенциальным возможностям учитывая условия функционирования, помогает реализовать стратегическая диагностика. Стратегическая диагностика, как экономическое понятие, появилось достаточно недавно. Л.В. Гевлич впервые вводит понятие стратегической диагностики и определяет её как этап стратегического управления, результатом проведения которого – обозначенный масштаб стратегического анализа [7]. Поддерживают этот же подход автора Л.Г. Чеканова и З.М. Мочалина. Утверждают, что стратегическая диагностика является одним из этапов стратегического управления, проводить этот этап необходимо перед стратегическим анализом для определения стратегических альтернатив, является комплексом процедур для исследования состояния и конкурентоспособности производственной деятельности предприятия [15]. Этот же подход поддерживает О.А. Кац, определяет стратегическую диагностику как экспресс-оценку стратегического анализа, задание которого есть сформировать информационную поддержку принятия и реализации управленческих решений [9]. Группа авторов [10, 11, 13,] толкуют стратегическую диагностику, как самостоятельный процесс управления, таким образом, исключая потребность в стратегическом анализе. Иной подход предлагает учёный-экономист М.М. Глазов рассматривает стратегическую диагностику как завершающий этап диагностических процедур и главным её заданием определяет увязку выводов по каждому элементу, который является основой стратегического плана развития предприятия [8]. Процесс стратегического диагностирования за таким подходом оценивает не только состояние предприятия, но и рассматривает стратегические перспективы его развития. Таким образом, решение проблемы диагностирования производственных возможностей, учитывая взаимосвязь целей функционирования предприятия и его внешних условий деятельности, возможно используя стратегическую диагностику.

Стратегические цели, которые являются основой деятельности предприятия, формируют его общую (корпоративную) стратегию. Общая стратегия в свою очередь уточняется на уровне функциональных, а именно: финансовой, операционной, инвестиционной, инновационной, маркетинговой, кадровой. Среди перечисленных стратегий, в современной управленческой литературе, большое внимание уделяют операционной. По мнению О.М. Сумца [12, с. 28], операционная стратегия определяет, как управлять ключевыми организационными аспектами, а также как обеспечить исполнение стратегических операционных задач. Так же, операционная стратегия формирует общую политику и план использования ресурсов, которые нацелены на максимально эффективную поддержку деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Лес Гэлловэй [6, с. 30] под операционной стратегией понимает эффективно реализованную операционную функцию, которая обеспечивает лидерские позиции на рынке за показателями качества, оперативности и цены. П.И. Белинский [3, с. 104] определяет операционную стратегию как основную, общую концепцию достижения конкретных целей производства в условиях ограниченных ресурсов.

Стоит заметить, что связь корпоративной и функциональных стратегий, а также соответствие операционной стратегии маркетинговым заданиям является основой экономической модели Терри Хилла [14, с. 35]. Таким образом, учитывая данные подходы, необходимо отметить, что достижения целей функционирования предприятия возможно в случае эффективной реализации операционной функции, которая в свою очередь определяется оптимальным использованием производственных ресурсов, исходя из внешних условий деятельности.

Используя системный подход и ресурсную концепцию, производственные ресурсы, а также возможности их использования принято характеризовать как производственный потенциал. На рисунке 1 отображена взаимосвязь производственного потенциала предприятия и рыночного спроса. Определяя, что нужно рынку, предприятию необходимо проверять и соизмерять свои производственные возможности, учитывать не только достижение кратковременного эффекта (прибыли), а также поставленные стратегические цели (стабильность развития и повышение эффективности деятельности).

Авторский коллектив Ричарда Б. Чейза [14, с. 36], рассматривая структуру операционной стратегии в производстве, подтверждают, что данная стратегия не может реализовываться изолировано, поскольку она должна быть связана с потребителями (по вертикали) и с остальными элементами структуры предприятия (по горизонтали).

Необходимо отметить, что удачное использование стратегического подхода можно наблюдать на примере зарубежных компаний, которые определяют свою деятельность, с условиями и возможностями эффективной долгосрочной перспективы развития. Так, например японские компании в своей деятельности основной упор делают на долгосрочные цели развития, а американские компании

вообще считают, что концентрация на кратковременных целях (прибыли) – верный путь к краху.

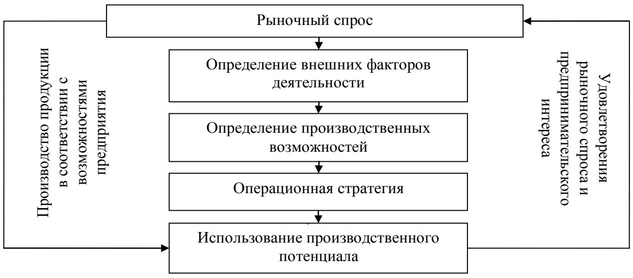


Рис. 1. Взаимосвязь производственного потенциала предприятия и потребительского спроса (разработано автором)

Для достижения стратегических целей развития производственный потенциал должен соответствовать современному уровню научно-техническому прогрессу, результатом его использования должна быть качественная и конкурентоспособная продукция, оптимальное использование производственных ресурсов должно в конечном итоге приводить к повышению эффективности деятельности предприятия и его устойчивой позиции на рынке.

Для того чтобы цели были достигнуты, необходимо оценить возможности предприятия в сложившихся условиях деятельности и определить наилучшие пути их использования. Поскольку, производственный потенциал является полиструктурной системой, диагностирование должно обосновываться на взаимосвязи его составляющих. Для оценки производственных возможностей и эффективности использования производственного потенциала предлагаем рассматривать их через производственные, финансовые, трудовые и маркетинговые аспекты деятельности предприятия. Неоспоримый факт, что перечисленные составляющие принимают участие в формировании и в использование производственного потенциала. Исследование данных аспектов, по нашему мнению, поможет определить на сколько соответствует производственный потенциал целям деятельности предприятия.

Для получения информации о соответствии уровня потенциала, необходимо определить параметры его диагностирования. Оценивая производственный потенциал, возможно, сформировать вывод об эффективности использования его в целом, и составляющих элементов в частности. В таблице 1 отображены аспекты деятельности предприятия, в которых используются производственные ресурсы. Исследуя эти параметры возможно оценить обеспечение, состояние и эффективность производственных ресурсов которые используются для достижении целей деятельности предприятия. Стоит уточнить, что формируя систему показателей для стратегического диагностирования производственного потенциала необходимо учитывать взаимосвязь параметров оптимального формирования производственного потенциала и эффективность его реализации, определять факторы которые на него влияют, а также оценивать возможность достижения определённого уровня развития предприятия как в поточном периоде, так и в стратегической перспективе.

Рис. 2. Схема стратегической диагностики производственного потенциала предприятия (разработано автором)

Таблица 1

Параметры стратегической диагностики производственного потенциала (разработано автором)

	Производственный аспект	Развитие персонала	Финансовый аспект	Маркетинговый аспект
Производственный аспект		Определения количества и качества производственного персонала	Оценка обеспечения производственными ресурсами операционной деятельности предприятия	Оценка эффективности производственной деятельности предприятия
Развитие персонала	Оценка обеспечения производства персоналом		Затраты на содержание персонала	Оценка эффективности использования персонала предприятия
Финансовый аспект	Оценка обеспечения производства финансовыми ресурсами	Определение финансовых ресурсов на содержание персонала		Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия
Маркетинговый аспект	Оценка потребительских запросов и необходимости производства новой продукции	Оценка соответствия персонала профилю предприятия	Оценка соответствия плана сбыта и производства продукции	

Схема стратегического диагностирования производственного потенциала отображена на рисунке 2. Если состояние и эффективность использования производственных ресурсов соответствует поставленным целям, управление сводится к поиску повышения эффективности его использования. Если не соответствует – необходимо определить стратегические разрывы существующего уровня производственного потенциала и альтернативные варианты их устранения.

Так же необходимо отметить, что процесс стратегической диагностики не может обходиться без таких функций управления, как планирование и контроль использования производственного потенциала. Информация получена путём сравнения фактических результатов с теми, которые запланированы или приняты за норму, будет основой для определения соответствия состояния и эффективного использования потенциала в достижении поставленных целей.

Выводы. Таким образом, процесс стратегической диагностики производственного потенциала является важным этапом управления предприятием. Оценивать производственный потенциал необходимо с учётом факторов, которые влияют на его формирование и использование. Благодаря процессу стратегической диагностики, возможно определить соответствие производственного потенциала целям развития предприятия и необходимость его адаптации к внешним условиям деятельности.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов / Г. Ассель – М.: ИНФРА – М, 1999. – 804 с.
3. Белинский П. И. Менеджмент производства и операций: учебник / П. И. Белинский. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 624 с.
4. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 175 с.
5. Вайсман А. Стратегия менеджмента: пять факторов успеха. пер. с нем.: стратегия менеджмента / А. Вайсман. – М.: Интерэксперт; Экономика, 1995. – 344 с.
6. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент / Л. Гэлловэй. – Спб.: Питер, 2002. – 320 с.
7. Гевлич Л. Л. Стратегическая диагностика предприятия: [монография] / Л. Л. Гевлич. – Донецк: СПб.: Знание, 2006. – 392 с.
8. Глазов М. М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием: дис. доктора экономических наук: 08.00.05 / Глазов Михаил Михайлович. СПб., 2000. – 320 с.
9. Кац. О. А. Оценка инвестиционных стратегий предприятия АПК [Электронный ресурс] / О. А. Кац // Вестник Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля. – 2009. – № 5. – Режим доступа http://esteticamente.ru/e-journals/Vsunud/2009-5E/09koaspa.htm
10. Мельник О. Г. Систематизация и развитие принципов поликритериальной диагностики машиностроительных предприятий / О. Г. Мельник // Научный вестник Национального лесотехнического университета Украины. – 2009. – № 19.13. – С. 306-310.
11. Панова Г. В. Сущность и проблемы стратегической диагностики предприятия в условиях маркетинга [Электронный ресурс] / Г. В. Панова // Научные конференции. Рубрика: Социум. Наука. Культура, Экономика Режим доступа http://intkonf.org/panova-gv-sutnist-ta-problemi-strategichnoyi-diagnostiki-pidpriemstva-v-umovah-marketingu/
12. Сумец О. М. Основы операционного менеджмента: теоретический аспект и практические задания: учебник / О. М. Сумець. – 3-е изд. перед. и доп. – К.: И.Д. «Професионал», 2006. – 480 с.
13. Тригоб'юк С.С. Информационная состовляющая системы стратегического планирования деятельности предприятий / С. С. Тригобюк // Актуальные проблемы экономики. – 2010. – № 10(112). – С. 288-292.
14. Чейз Б. Ричард. Производственный и операционный менеджмент / Чейз Б. Ричард, Николас Дж. Эквилайн, Роберт Ф. Якобс; пер. с англ. – 8-е издание. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.
15. Чеканова Л. Г. Концептуальные аспекты разработки стратегического управления предприятием [Электронный ресурс] / Л. Г. Чеканова, З. М. Мочалина // Научно-технический сборник «Коммунальное хазяйство городов» Выпуск 89. Серия: Экономические науки» Режим доступа: http:// http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1415/1408 /subjects/Vipusk89.type.html

Корнійчук А.А.
Житомирський державний технологічний університет

СТРАТЕГІЧНА ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація
В статті визначена необхідність проведення стратегічної діагностики як процесу оцінки відповідності стратегії підприємства і його можливостям. Встановлено взаємозв'язок стратегії підприємства, виробничого потенціалу та ринкового попиту. Доведена необхідність проведення стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства. Виокремлено основні параметри стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства. На основі системного підходу визначена послідовність проведення стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства.
Ключові слова: управління, стратегічна діагностика, виробничий потенціал, операційна стратегія.

Korniichuk A.A.
Zhytomyr State Technological University

STRATEGIC DIAGNOSTICS OF PRODUCTION POTENTIAL IN ENTERPRISE'S ACTIVITY MANAGEMENT SYSTEM

Summary
The necessity of the strategic diagnostics carrying as of an estimation process of accordance between the enterprise's strategy and its capabilities is substantiated in the article. The correlation between the enterprise's strategy, its production potential and market demand is established. The necessity of strategic diagnostics of production potential is defined. The main aspects of production potential strategic diagnostics are denoted. The sequence of enterprise's production potential strategic diagnostics is determined on the base of a system approach.
Keywords: management, strategic diagnostics, operating strategy, production potential.

УДК 331.101.3:330.341.1

ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ: СОЦІОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ

Кравченко Н.В.
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

У статті розглянуто особливості інноваційної праці, що враховують її специфіку, суперечливе спрямування, з одного боку, як творчу самореалізацію працівника, а з іншого, на одержання комерційного успіху. Досліджено умови трансформації репродуктивної праці у творчу через призму зміни організаційної парадигми і кадрового забезпечення. Акцентується увага на значенні професійно – кваліфікаційного рівня і особистісних рис працівника для імплементації інноваційної праці.
Ключові слова: інноваційна праця, творчість, організація, соціалізація праці, освіта.

Постановка проблеми. В останні десятиліття інноваційна модель розвитку як концепція зайняла провідні позиції в економічній науці про зростання і політиці по формуванню факторів забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності господарських структур. За існуючими оцінками, у розвинених країнах світу від 50 до 90% приросту ВВП забезпечується саме завдяки інноваціям. За останні 15 років чисельність працівників інноваційної сфери в США та Західній Європі збільшилась у 2 рази, у Південно-Східній Азії – у 4 рази. В Європейському Союзі частка інноваційно активних промислових підприємств становить понад 50% [1, с. 67]. Проте інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвими чинниками зростання ВВП. Більш того, замість очікуваного інноваційного розвитку спостерігаються процеси, які характеризуються суттєвим технологічним відставанням. На багатьох вітчизняних підприємства збереглася не тільки застаріла техніка і технологія, але і архаїчна структура і методи управління, що є однією із суттєвих перепон на шляху розкріпачення потенціалу працівників, забезпечення їх творчої поведінки.

Принципова особливість функціонування інноваційної економіки полягає у наявності високоосвіченої робочої сили, здатної та охочої продукувати і впроваджувати інновації чи хоча б забезпечувати їх подальший розвиток.. З огляду на це, фундаментальне значення в інноваційному розвитку належить трудовій діяльності творчого характеру, що потребує переоцінки змісту і характеру праці, виокремлення серед традиційних видів трудової діяльності інноваційної праці. Пошук ефективних важелів подолання інноваційної інертності, створення такого механізму, який би забезпечив інноваційну поведінку. українських господарюючих суб'єктів об'єктивно вимагає обгрунтування особливостей розвитку інноваційної праці, які, в першу чергу, пов'язані із зміною якості працівника, новими характеристиками діяльності та принципово новими засадами її організації. Відсутність або деформованість необхідних соціоорганізаційних умов призводить до принципової неможливості розгортання процесу інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливою теоретичною основою формування і розвитку інноваційної праці є наукові напрацювання таких західних учених, як П. Друкера, Й. Шумпетера, А. Тоффлера, Б. Твісса, Х. Хекхаузена. Підвищений інтерес до методологічних та прикладних питань багатофакторної проблеми інноваційної діяльності свідчить низка наукових досліджень, автори яких ставлять за мету визначення змісту, форми, механізму стимулювання інноваційної праці, пошуку джерел і важелів інвестування інноваційної діяльності, зокрема наукові праці таких українських вчених, як Амоша О.І., Богині Д.П., Грішнової О.А., Колота А.М., Лагутіна В., Лісогора Л.С., Семікіної М.В., Шаульської Л.В та ін. Заслуговують на увагу праці російських учених: Іноземцева В.Л., Генкіна Б.М., Колосової Р.П., Слезингера Г.Є.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло досліджень тлумачення поняття «інноваційна праця» не є однозначним, не конкретизовано її зміст, характер, форми. Недостатньо висвітлені у наукових працях інституціональні умови формування і розвитку

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

© Кравченко Н.В., 2015

інноваційної праці в українському суспільстві, зокрема неформальні. Практично немає досліджень, де б аналізувалися соціальні технології реорганізації репродуктивної праці, відсутні системні наукові уявлення про цілісний механізм управління інноваційною працею. Необхідність пошуку нових підходів до управління працею в умовах запровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки підтверджує актуальність даної проблематики та зумовлює необхідність подальшого дослідження соціально-економічної природи інноваційної праці та особливості її організації та соціалізації.

Мета статті. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо формування організаційних умов, розробки соціальних технологій спрямованих на розвиток інноваційної праці з урахуванням світового досвіду та особливостей сучасного розвитку суспільства та економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність інноваційного змісту праці обумовлена комплексом економічних і соціальних чинників. За сучасних умов, коли інформаційна революція народжує нові продукти скоріше, ніж у них встигає виникнути усвідомлена у суспільному масштабі потреба, запорукою успіху у конкурентній боротьбі стає не слідування попиту, а його формування. Це підкреслює роль мобілізації творчого потенціалу працівників компанії у забезпеченні її ринкового успіху. В умовах домінування знань, як фактора виробництва, монополія на нього все більше і більше підривається. Інформація з кожним роком використовується все ширше і демократичніше, що робить згубною найменшу зупинку на шляху пошуку нових технологічних і організаційних рішень і посилює залежність компанії від її працівників. У свою чергу, зростаючий рівень освіченості людського ресурсу, його компетентності створюють реальні можливості для творчої, інноваційної діяльності. Отже, погоджуючись з думкою вчених, що головним провідником інновацій є підприємець, слід відмітити суттєву роль в інноваційному процесі персоналу підприємства, оскільки знання, потрібне для уречевлення інноваційної ідеї, зовсім не обов'язково повинно мати наукову природу. П. Друкер стверджував, що серед джерел інноваційних ідей наукові дослідження і розробки складають не більше 15% [2, с. 214]. Тобто масова інноваційна активність передових компаній пов'язана далеко не тільки з комерціалізацією породжених наукою технологій. Останні визначають напрями і темпи передових галузей, але головний внесок в загальну інноваційну продуктивність все – таки дають інновації іншої природи. Українські вчені П. Бубенко, В. Гусєв до інерційних чинників інноваційного розвитку відносять: ототожнення науково – технічної та інноваційної діяльності; помилкове уявлення про лінійність інноваційного процесу; інженерний підхід до процесів розвитку [3]. Тому не можна погодитись з поширеною сьогодні думкою про інноваційну працю як особливий вид діяльності вузького кола спеціалістів, що працюють переважно в науково-дослідних лабораторіях, окремих відділах інноваційних підприємств.

Термін «інноваційна праця» є похідним від терміну «інновація», який, як економічну категорію, ввів у науковий обіг Й. Шумпетер на початку XX ст. Інтерес учених і практиків до проблем інноватики призвів до різноманіття поглядів щодо сутності цього терміна. В узагальненому вигляді їх можна об'єднати у два напрямки: перший розглядає інновацію як процес реалізації нових ідей у діяльності людини (розробка та запровадження нових або удосконалених технологій, продукції, методів тощо); другий – представляє інновацію як результат творчого процесу у вигляді нової техніки, продукції, технології. Об'єднуючою властивістю визначених наукових позицій є нерозривний зв'язок інновацій з новими знаннями, їх реалізацією, змінами творчого характеру у виробничому процесі, метою яких є задоволення суспільних потреб з більшим корисним ефектом. З огляду на це, наявність праці інноваційного змісту можна побачити у більшості видів сучасної трудової діяльності, де людина стає носієм інновацій як на стадії генерування нових ідей, так і в процесі їх застосування у вигляді реалізації нових методів, прийомів виконання робіт тощо.

Сьогодні в економічній літературі зустрічається багато визначень поняття «інноваційна праця». Так, одна група вчених розглядає інноваційну працю як явище (Друкер П.), інша включає її в поняття «інновації» та в них виділяє інноваційну діяльність працівника (Філіпенко А., Френклін Р.Р.). Переважна більшість дослідників (Колот А.М., Лук'янченко Н.Д., Генкін Б.М.) розглядають інноваційну працю як діяльність, виділяючи такі її риси, як інтелектуальність, творчість, знаннєвість, активність. А.М. Колот стверджує, що «...інноваційна праця – це трудова діяльність, для якої характерна висока частка знаннєвої, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби з великим корисним ефектом» [4, с. 39]. Отже, трудова діяльність, якій притаманні елементи творчості, інтенсивне використання знань, як нових, так і набутих раніше, інформаційна насиченість підпадає під визначення «інноваційна праця». Її становлення і розвиток залежить від якості трудових ресурсів, тобто від працівників, які є носіями і реалізаторами інноватиності, формують комплекс позитивного (чи негативного) сприйняття інновацій.

Зміна соціально-культурного, професійного типу працівника є необхідною, але недостатньою умовою інноваційної праці. Формування і розвиток останньої де-факто потребує розробки нової організаційної парадигми, яка базується на врахуванні як економічного, так і соціального аспектів інноваційної праці, зокрема: 1) пріоритетного значення інформації, знань, інтелекту для забезпечення конкурентоспроможності, носіями яких є працівник; 2) переважно інтелектуального і психологічного характеру віддачі працівника; 3) зміну соціально-культурного типу працівника, який відрізняється високим рівнем освіти і відповідальності, цінностями, притаманних середньому класу, у тому числі творчість і саморозвиток у праці.

Організація інноваційної праці охоплює процеси запровадження нових форм і методів активізації інноваційного розвитку господарських структур, які можна об'єднати у дві великі групи: 1) орієнтовані на підвищення позитивного сприйняття інновацій за допомогою удосконалення міжгрупових і міжособистісних впливів, 2) засновані на соціотехнічному підході до виробничих структур і зорієнтовані на нові форми організації інноваційної праці. Так, починаючи з 60-х років XX ст. для забезпечення конкурентних переваг у передових зарубіжних компаніях впроваджуються і продовжують розвиватися нові форми організації праці, які отримали назву «посттехнократичної революції», "гуманізації праці», «розвиток людських ресурсів фірми» тощо, направлені на подолання відчуження працівників у виробничому процесі, розвиток і реалізацію їх творчого потенціалу. Всесвітньовідомий спеціаліст по менеджменту Р. Уотермен відзначав: «Коли ор-

ганізація пригнічує особистість, вона ставить під загрозу свою здатність змінюватись, коли ж організація стимулює самовираження особистості, то її важко не оновлюватись. Індивіди – єдине джерело оновлення компанії» [5, с. 16]. Практика свідчить, що чисто технічні нововведення без адекватного соціоорганізаційного підкріплення не дають бажаного результату.

При аналізі особливості організації інноваційної праці необхідно звернути увагу на зміни у самому процесі праці, який є основною формою життєдіяльності сучасних компаній. З одного боку, акцент переноситься з окремих виробничих операцій на процес створення продукту в цілому. При цьому робота, в основі якої лежить трудовий процес, втілює в собі координацію зусиль працівників, головною задачею яких є не стільки модифікація матеріальних результатів праці, скільки удосконалення процесів, які приводять до їх створення. З іншого боку, хоча такий тип діяльності, здавалося б, повинен забезпечити зміцнення внутрішніх зв'язків всередині всього виробничого колективу, прямим наслідком подібних змін стає посилення індивідуальності працівників, автономізації їх праці. Таким чином, діяльність стає все більш координованою з точки зору загальної мети, але все більш індивідуалізованою з точки зору форм залучення в неї конкретного працівника. В основі цього важливого процесу лежить збіг об'єктивної потреби інноваційної діяльності в інтелектуально – професійній участі працівників у створенні нової вартості і прагненням самого персоналу до самостійності та ініціативності у праці. Це неминучий результат розвитку інноваційної праці, оскільки продуктивне застосування знань несумісне із зовнішнім контролем, персональним або технічним. У фірмах – лідерах на зразок IBM робітники як «найкращі консультанти по збагаченню власної праці» самі поповнюють коло своїх функцій [6, с. 346]. У Японії організацією праці займаються її безпосередні суб'єкти, а не інженери організатори. Тому не дивно, що у 453 компаніях Японії із загальним числом зайнятих більше 2 млн. чол. у середньому на одного працюючого приходиться по одній пропозиції на місяць, це за деякими оцінками у 85 разів більше аналогічного показника у США.

Вищевикладені обставини визначають ще одну особливість організації інноваційної праці – кооперація праці та реалізація організаційного типу діяльності, за яким в останні роки закріпилась назва «команда». Останній має дві принципові переваги, що виділяє його із попередніх форм організації діяльності. З одного боку, найбільш повно використовується прагнення творчих працівників до нововведень та ініціативності, процес прийняття відповідальних рішень переноситься на максимально можливий нижчий рівень. З іншого боку, невелика мобільна група є найбільш адекватною формою взаємодії творчих особистостей, де врівноважуються індивідуальні інтереси і прагнення на загальний результат. За даними 80-х років, у працівників НДДКР нові ідеї ініціювались творчим спілкуванням на 55%, у той час як опрацюванням літератури – лише 11% [7, с. 80]. Саме сполученням консенсуса з інновативністю зобов'язане появі у 80-90-х роках у західному виробництві справжнього буму бригадного раціоналізаторства, який посунув на узбіччя японські «гуртки якості». Все більш високий рівень групового новаторства, який піднімався від бригадних проблем до цехових і заводських, поставив цю діяльність у 90 – ті роки у центр реінжинірінга виробництва, продемонструвавши ефективність «співтворчості знизу доверху». У сучасних умовах західноєвропейські фірми активно практикують участь робітників у програмах створення нової продукції, яке, при усіх затратах, окупається прискоренням розробок, безперебійністю виробництва і високою трудовою мораллю. У працівників рутинної праці це визиває прагнення до її більшої змістовності та участі в інноваціях.

Отже, в організаційному аспекті формування і розвиток інноваційної праці передбачає перехід від виконанні шаблонних операцій до створення умов для ініціативи і новаторства на робочому місці. Проте, впровадження нових форм і методів організації інноваційної праці суттєво залежить від якості трудових ресурсів, яка визначається професійно – кваліфікаційними та освітніми характеристиками робочої сили. Звичайно в умовах українських реалій, де домінують галузі середніх і низьких технологій, важко говорити про формування і ефективне використання якісно нової робочої сили. Проте, світова практика свідчить, що в провідних країнах світу інноваційна праця закріпилась не сама собою, а у цьому процесі активно брала участь держава і бізнес структури.

Варто зазначити, що у провідних країнах світу (Японія, США, Франція, Великобританія, Швеція та інших) ще у 60-70-ті роки ХХ століття активізувалася робота з формування творчого потенціалу трудових ресурсів. Так, у цей період були ухвалені закони, які заохочували фірми й корпорації до інвестицій у людський капітал. У Японії у 1972 році була розроблена і прийнята програма «Розвиток людини в новому індустріальному суспільстві», зорієнтованої на заохочення творчості в процесі шкільного і вузівського навчання, розвиток у школярів і студентів здібностей, необхідних для інформаційного суспільства. Наприкінці 1980 –х – першій половині 1990 х рр. реформи освіти відбулися в Японії, Великобританії, США та Франції. Особливої уваги заслуговує той факт, що очолювана державою політика розвитку трудових ресурсів у цих країнах проводилася за значної фінансової, організаційної та іншої участі ділових кіл і багатьох соціальних інституцій суспільства.

Трудові ресурси України завжди відзначалися досить високим кваліфікаційним рівнем, але останнім часом професійність робочої сили почала втрачатися, і цей процес з часом може набути незворотного характеру. Так, сьогодні Україна суттєво відстає від країн-лідерів (Швейцарія, Сингапур, Фінляндія та інших) за розвиненістю систем навчання персоналу на виробництві, невідповідністю рівня підготовки вимогам інноваційної економіки, часткою витрат на професійний розвиток персоналу.

Аналіз структури зайнятості за професійно – кваліфікаційними групами свідчить про відсутність позитивних змін у зростанні попиту на робочу силу, яка б стала підґрунтям інноваційної праці, оскільки роботодавці надають перевагу працівникам із низькою кваліфікацією (табл. 1).

Дані табл.1 свідчать про зниження частки фахівців, кваліфікованих робітників з інструментами, операторів та складальників машин і устаткування. Проте зросла частка представників найпростіших професій. Дана тенденція береглася і у І півріччі 2014 року. Так, серед зайнятого населення кожен п'ятий займав робочі місця, що відносяться до класу найпростіших професій, частка професіоналів дещо зросла і становила 17% зайнятого населення. Працівники сфери торгівлі та надання послуг становили 16% зайнятого населення, майже 13% – кваліфіковані робітники з інструментом, по 12% зайнятих становили робітники з обслуговування, екс-

плуатації та контролю за роботою технологічного устаткування та машин, а також фахівці [9].

Таблиця 1

Динаміка зайнятості населення у віці 15-70 років за професійними групами у 2008-2013 рр. (у%).

Працівники за професійними групами	2008	2009	2010	2011	2012	2013
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	7,5	7,9	8,1	7,9	7,9	7.6
професіонали	13,0	13,6	14,0	14,5	14,8	14,9
фахівці	11,5	11,9	11,8	11,2	11,2	11,3
технічні службовці	3,5	3,5	3,4	3,1	3,2	3,2
працівники сфери торгівлі та послуг	14,1	14,5	14,9	15,0	15,1	15,3
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9
кваліфіковані робітники з інструментом	13,5	12,1	12,0	11,8	12,0	11,9
робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	21,6	11,9	12,0	11,6	11,5	11,2
найпростіші професії	23,2	23,6	22,7	23,9	23,4	23,7

Джерело: [8]

Виявлені в результаті дослідження професійно-кваліфікаційні структурні зрушення у зайнятості населення України характерні для країн, що розвиваються, тоді як у розвинених країнах і в країнах, що розвиваються високими темпами, стрімко зростає частка професіоналів, висококваліфікованих працівників, для яких характерна полівалентність праці, поєднання функцій і професій.

Інноваційна праця потребує постійного оновлення знань, професійних навичок та умінь працівників. Так, у США витрати на професійне навчання кадрів перевищують 100 млрд дол., у Великій Британії витрати на проведення професійного навчання становлять 3,6% ВВП, у Франції середні витрати підприємств на підвищення рівня кваліфікації працівників – 3% фонду заробітної плати і продовжують зростати. Періодичність професійного навчання працівників у розвинених країнах становить не більше трьох років (в Японії – 1–1,5 року) [10. с. 13]. В умовах перетворення людини у вирішальний фактор розвитку, освітні витрати розглядаються як інвестиції і необхідну умову конкурентоздатності.

Українські ж реалії в сфері професійного розвитку персоналу далеко не оптимістичні (рис. 1).

Аналіз свідчить, що у 2013 році тільки 9,9% облікової кількості штатних працівників були охоплені системою підвищення кваліфікації. Витрати на професійне навчання персоналу на виробництві становлять близько 1% від фонду заробітної плати, а періодичність підвищення кваліфікаційного рівня працівників – у середньому 11 років. Незначні масштаби підвищення рівня кваліфікації персоналу доповнюються скороченням кількості працівників, навчених новим професіям. Це при тому, що за даними міжнародних експертів, 10 найбільш затребуваних у 2010 році професій у 2004 році не існували.

Система освіти, професійної підготовки в Україні має особливості, які є перешкодою у формуванні і розвитку інноваційної праці, а саме: навчання людей, постійне оновлення знань, кваліфікаційне зростання не стало необхідною потребою; професійна освіта зорієнтована на вузького спеціаліста, малоздатного до професійної мобільності та творчої поведінки; недостатня участь бізнесу в освітніх процесах тощо.

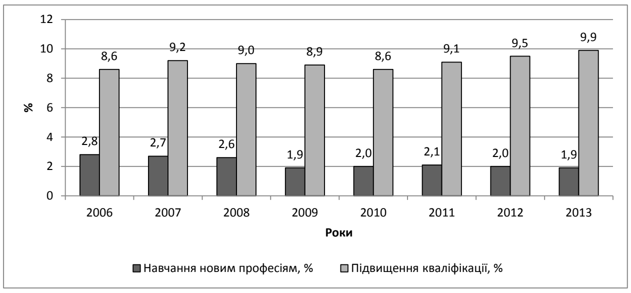


Рис. 1. Динаміка навчання новим професіям і підвищення кваліфікації працівників в Україні (у% до облікової кількості штатних працівників)

Джерело: [11]

Одним із основних мотиваційних важелів підвищення професійно – кваліфікаційного рівня працівників є попит на робочу силу відповідної якості. Співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили за професійними групами у 2013 р. (рис. 2) демонструє незбалансованість і зменшення потреби у працівниках, які є основою формування інноваційної діяльності. Так, у 2013 році порівняно з 2010 роком потреба у кваліфікованих робітниках з інструментами зменшилась на 31,7% (з 13,2 тис. осіб до 9 тис. осіб), у фахівцях на 27% (з 7,4 тис. осіб до 5,4 тис. осіб), у робітниках з обслуговування устаткування – 24,1% (з 7,9 тис. осіб до 6 тис. осіб).

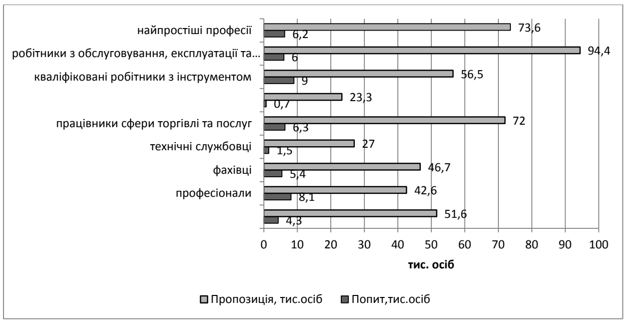


Рис. 2. Попит і пропозиція робочої сили за професійними групами працівників у 2013 р.

Джерело: [11]

Освітянський фактор формування творчої праці має бути підкріплений науково – технічною модернізацією виробництва, яка спрямована на оновлення матеріально-технічної бази виробничих систем з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках. За такого типу виробництва змінюється характер і зміст праці, особлива роль в інтенсифікації творчих зусиль працівників відіграють: підвищення наукоємності виробництва; розвиток нових технологій, форм організації та ергономічних режимів трудової діяльності; розширення використання в економіці новітніх досягнень різних галузей науки; зростання уваги до аналізу поточного стану справ фірми, виявлення причин матеріальних та комерційних

втрат; розроблення оперативних заходів і стратегічних програм розвитку виробництва.

Висновки і пропозиції. Формування і розвиток інноваційної праці є індикатором конкурентного позиціонування України в глобальному економічному середовищі, умовою переходу до нового технологічного укладу і нової економіки – «економіки знань». Для досягнення означеної мети необхідне кадрове забезпечення зі сформованими професійно – кваліфікаційними та особистісними рисами працівника, який здатний позитивно сприймати нові ідеї, їх ігенерувати і використовувати. Зміна якості робочої сили потребує розробки нових і модернізації існуючих заходів у системі освіти, професійної підготовки, підвищення кваліфікації зорієнтованих на підвищення інтелектуального та освітнього рівня населення, реалізацію зворотного зв'язку між існуючими реальними потребами ринку праці та програмами навчальних закладів, що готують спеціалістів, формування потреби у безперервній освіті.

Імплементація інноваційної праці потребує розробки нової організаційної парадигми, яка має врахувати особливості мотивації інноваційної діяльності, контролю, характер економічних відносин, ступінь відповідальності, ставлення працівників до праці тощо. Без адекватного організаційного і кадрового підкріплення чисто технічні нововведення не дають бажаного результату. Зважаючи на значущість інноваційної праці у забезпеченні економічного розвитку, вважаємо за необхідне подальше обґрунтування механізму розвитку, експансії, реалізації результатів творчої праці, а також створення організаційно – економічного механізму мотивації суб'єктів до зростання творчої складової їх діяльності.

Список літератури:

1. Юрик А.І., Близнюк В.В. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України / А.І. Юрик, В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 67-86.
2. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Друкер; пер. с англ. – М.: СП «БукЧемберИнтернешнл», 1992. – 352 с.
3. Бубенко П., Гусєв В. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? П. Бубенко, В. Гусєв // Економіка України. – 2009 – № 6. – С. 30-38.
4. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
5. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Р. Уотермен; пер. с англ. под. ред. В.Т. Рысина. – М.: Прогресс,1988. – 368 с.
6. Мерсер Д. IBM. Управление в самой преуспевающей корпорации мира / Д. Мерсер; пер. с англ. под. ред. В.С. Загашвили. – М.: Прогресс,1991. – 456 с.
7. Капица В.Ф. Культура труда как производительное творчество человека / В.Ф. Капица. – К.: Выща шк. Головное издательство, 1989. – 194 с.
8. Економічна активність населення України 2013: стат. зб: [Електронний ресурс].– Доступний: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm
9. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості за 9 місяців 2014 р.: статистично-аналітичний збірник: [Електронний ресурс]. – Доступний: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list
10. Пархоменко В.Д., Пархоменко О.В., Сердюк Г.Н., Болєлий С.М. Концептуальні підходи щодо перепідготовки кадрів з питань інтелектуальної власності / В.Д. Пархоменко, О.В. Пархоменко, Г.Н. Сердюк, С.М. Болєлий // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ПДТУ, 2008. – С. 12-15.
11. Праця України у 2013 році: стат. зб. [Електронний ресурс] – Доступний з http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm

Кравченко Н.В.
Криворожский экономический институт
Криворожского национального университета

ИННОВАЦИОННЫЙ ТРУД: СОЦИООРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Аннотация
В статье рассмотрены особенности инновационного труда, учитывающие его специфику, противоречивую направленность, с одной стороны, на творческую самореализацию работника, а с другой, на получение экономического эффекта. Исследованы условия трансформации репродуктивного труда у творческий сквозь призму изменения организационной парадигмы и кадрового обеспечения. Акцентируется внимание на значении профессионально – квалификационного уровня и личностных характеристик работника для имплементации инновационного труда.
Ключевые слова: инновационный труд, творчество, организация, социализация труда, образование.

Kravchenko N.V.
Kryvyi Rih Institute of Economics
Kryvyi Rih National University

INNOVATIVE LABOUR: SOCIAL AND OGANIZATIONAL PRINCIPLES OF FORMATION AND DEVELOPMENT

Summary
Innovative labour features which take into account its peculiarities and contradicting nature the sense of which is in an employee's desire for his/her creative self-realization on one the hand and gaining commercial advantage on the other hand have been studied. The conditions of transforming the reproductive work into the creative one in terms of both changing the organizational paradigm and staffing have been investigated. The special attention is paid to the significance of employees' qualification rating and personality characteristics to implement the innovative labour.
Keywords: innovative, creativity, organization, socialization, education.

УДК 330.1

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ РЕІНЖИНІРИНГУ В ЕКОНОМІЦІ

Кривоконь М.О.
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена аналізу підходів до визначення поняття реінжинірингу. Розглядаються види реінжинірингу та еволюція його змістовних елементів. Систематизовано різні погляди стосовно вирішення окремих складових загального антикризового менеджменту. Досліджено близькі за змістом до реінжинірингу поняття, такі як реструктуризація та реорганізація, проаналізовано їх схожі та відмінні риси. На основі узагальнення основних підхоів до реінжинірингу сформовано пропозиції щодо єдиної стратегії для виходу з кризи вітчизняних підприємств.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процес, підприємство, антикризове управління, методологія реінжинірингу.

Постановка проблеми. Реінжиніринг як напрям реформування підприємства, зародився на початку 90-х років XX сторіччя. Поступово розвиваючись, створюючи наукове та практичне підґрунтя, цей підхід ставав дедалі популярніший, та сьогодні є невід'ємною складовою процесів антикризового управління підприємствами.

Еволюція терміну «реінжиніринг» пройшла ряд суттєвих етапів – від розуміння його як підпроцесу реструктуризації, до виділення його як повноцінного самостійного антикризового засобу, що неодноразово підтверджував свою ефективність на практиці. На сучасному етапі розвитку економіки реінжиніринг об'єднав багато концепцій реформування підприємств та методів управління бізнес-процесами та виробництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань реінжинірингу присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як М. Хаммер, Дж. Чампі, Т. Давенпорт, М. Робсон, Ф. Уллах, Р. Манганеллі, Л. Кальниченко, Б. Табачникас, В. Рубцов, Є. Андрущак, В. Балукова, М. Білик, М. Одинцов, С. Скочиляс, А. Череп, О. Момот, Л. Таранюк, Г. Усова та інші. Кожен із науковців розглядає поняття реінжинірингу відповідно до пріоритетного для нього напрямку та в залежності від застосування в окремих сферах економіки. Тим не менше, більшість з них підтримують думку про недостатність розробки понятійно-категоріального апарату реінжинірингу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За більш ніж 20 років з моменту появи перших згадок про реінжиніринг у науковій літературі та, власне, створення самого терміну, його зміст не раз зазнавав змін. Хоча сучасний реінжиніринг і базується на створеній М. Хаммером та Дж. Чампі концепції, проте все частіше з'являються доробки, що характеризують нові підходи та методологію. Їх систематизація дозволить більш повно оцінити зміст поняття реінжинірингу, зрозуміти його суть та визначити перспективи розвитку напрямків антикризового реформування підприємств.

Метою статті є аналіз та систематизація існуючих підходів до визначення поняття реінжинірингу, його особливостей та методологій, розроблених вітчизняними та зарубіжними авторами.

Виклад основного матеріалу. Аналіз літературних та інших джерел економічної тематики щодо визначення поняття реінжиніринг [1-14,22-26]. дозволив виділити декілька підходів до його трактування.

Перший підхід базується на дослівному перекладі слова «реінжиніринг» та аналізі його складових. Відповідно до визначення у великому економічному словнику, реінжиніринг (лат. re – знову, ще раз, назад + англ. engineering (лат. ingenium) – винахідливість) – це процес оздоровлення підприємств, фірм, компаній шляхом підйому інжинірингу на новий рівень; діяльність з модернізації раніше реалізованих технічних рішень на діючому об'єкті [1]. Таке трактування визначає реінжиніринг як більш досконалу форму інжинірингу, поглиблення його методів та інструментів. Сам інжиніринг у словниках трактується як сфера діяльності з опрацювання питань створення об'єктів промисловості, інфраструктури та ін., перш за все у формі надання різних інженерно-консультаційних послуг на комерційній основі [1, 2]. Треба зауважити, що інжиніринг підприємства розглядається у літературі скоріше як система тимчасових методів, зазвичай впроваджуваних сторонніми організаціями. Він розподіляється на фінансовий, технологічний, інвестиційний, виробничий тощо.

Другий підхід до визначення означеного поняття базується на тезаурусі, який ввели родоначальники реінжинірингу Майкл Хаммер та Джеймс Чампі: «фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів компанії для досягнення докорінних покращень в основних актуальних показниках її діяльності – вартість, послуги, якість, темпи» [3]. Такий підхід прийнято називати «традиційним», він сконцентрований на створенні нових бізнес-процесів із «чистого аркуша». Тобто передбачається аналіз існуючих бізнес-процесів та їх або повне знищення та заміна, або радикальне перепроектування. Економісти М. Робсон і Ф. Уллах визначили це як основну особливість реінжинірингу: при його застосуванні відбувається створення кардинально нових процесів на підприємстві без урахування використовуваних раніше [4]. Цей підхід часто критикується науковцями, оскільки вимагає багато часу, ресурсів та докладених зусиль задля побудови існуючих і нових бізнес-процесів. Наприклад, Л. Кальниченко [5] вважає, що для вітчизняних підприємств подібний «голий» підхід надто дорогий, досить ризиковий та низько ефективний.

Одним із найвідоміших критиків реінжинірингу М. Хаммера та Дж. Чампі вважається Томас Давенпорт, який пов'язує реінжиніринг з інноваціями процесів [6]. Він визначає ці інновації як «новий підхід в бізнесі, який об'єднує передові інформаційні технології та управління людськими ресурсами. Відповідно до цього підходу метою реінжинірингу є кардинальне підвищення ефективності бізнес-процесів, а засобом – впровадження нових інформаційних технологій. Важливою відмінністю від традиційного підходу можна назвати те, що відповідно до Т. Давенпорта, реінжиніринг не є одноразовим, а розглядається як комплекс заходів щодо оптимізації та перепроектування процесів усіх сфер діяльності підприємства. Даного підходу дотримується

© Кривоконь М.О., 2015

більша частина вітчизняних та зарубіжних вчених, поглиблюючи як визначення терміну «бізнес-процес», так і терміну «реінжиніринг».

Зокрема, Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева [2] вважають реінжиніринг процесом модернізації раніше реалізованих технічних рішень, бізнес-процесів, які вдосконалюються шляхом заходів реструктуризації підприємства. Б. Табачникас [7] зауважує, що недоліком такого підходу може стати застосування послідовних поліпшень існуючих бізнес-процесів замість нового, більш ефективного способу організації бізнесу, який надавав би необхідні поліпшення критично важливих показників бізнес-процесу.

Цікаве припущення щодо сутності поняття «реінжиніринг» висловив С. Рубцов: «Реінжиніринг бізнес-процесів – це один з бізнес-процесів організації» [8, с. 26]. Тобто науковець не виділяє його окремо, як над міру, а вважає невід'ємною частиною функціонування підприємства.

Часто у літературі поруч із терміном «реінжиніринг» зустрічаються й інші, схожі за змістом, такі як «реструктуризація», «реорганізація», «реформування». Наприклад, Є. Андрущак [9, с. 83] вважає, що реінжиніринг використовується у сфері виробництва, управління та збуту продукції як один із механізмів реструктуризації, а реорганізація це – напрям структурної перебудови при реструктуризації. С. Валдайцев а своїх статтях визначає реінжиніринг як спеціальну процедуру, що передує, в обов'язковому порядку, процедурам фінансової реструктуризації і реорганізації [10]. М. Аістова [11] відрізняє реінжиніринг від реструктуризації, додаючи, що вони співіснують в рамках процесу реформування підприємства. Н. Одинцова [12] хоча і визначає реінжиніринг окремою категорією, але вважає, що в контексті трансформаційних процесів при проведенні змін інноваційного характеру він перетинається із реструктуризацією. І. Полико [13] робить висновок, що вищевказані поняття мають одну мету (зміни), але різні об'єкти, обмежуючи суть реінжинірингу лише бізнес-процесами, не конкретизуючи їх значення.

Таким чином, деякі автори ототожнюють реструктуризацію, реорганізацію, реформування та реінжиніринг, а інші – вважають їх взаємозумовленими чи взаємопов'язаними. Що стосується підходів до поняття «реструктуризація» взагалі, то більшість економістів (В. Балукова, Л. Белих, І. Мазур, В. Тренев, А. Тутуджанян, В. Шопенко та інші) пропонують розглядати її як процес постійного пошуку і виконання структурних змін, викликаних змінами зовнішнього середовища підприємства з метою підвищення ефективності виробництва, інвестиційної привабливості і конкурентоздатності продукції [по 12].

Реорганізацію переважно вважають одним із видів реструктуризаційних заходів [9, 15]. Е. Королькова [15, с. 8] трактує її як перетворення організаційної структури і управління підприємством при збереженні основних засобів, виробничого потенціалу підприємства.

Серед науковців немає єдиної думки і стосовно поняття «реформування». Наприклад, С. Скочиляс [17] розглядає це поняття як результат еволюції реструктуризації, Л. Єжкін, М. Аістова стверджують, що реструктуризація є одним з ключових механізмів реформування [16, с. 59; 11], В. Мазур і В. Шапіро роблять висновок, що реструктуризація є основним засобом реформування підприємства [14], а В. Тренев, В. Іріков, С. Ільдеменов [18] пов'язують реформування зі зміною стратегії підприємства і його реорганізацією.

Отже, різницю між близькими по змісту термінами «реінжиніринг», «реструктуризація», «реорганізація» та «реформування», вчені найчастіше пов'язують із кардинальними змінами на підприємстві. Причому реінжиніринг трактується в процесному аспекті та обмежується бізнес-процесами. Власне, на цій основі і було вперше запропоновано реінжиніринг М. Хаммером та Дж. Чампі у книзі «Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі» [3].

Серед багатьох визначень поняття бізнес-процес, вважаємо доречним навести найбільш узагальнене: бізнес-процес – це взаємозв'язані безліч внутрішніх видів діяльності компанії, що закінчуються створенням продукції або послуги, необхідної споживачеві [19]. Хоча під поняття «бізнес-процес» підпадають усі процеси на підприємстві, науковці часто акцентують увагу лише на процесах, безпосередньо залучених у виробництві продукції, використовуючи механізми реінжинірингу для їх перепроектування.

На основі декількох підходів до визначення поняття реінжинірингу у сучасних наукових доробках розрізняють два види реінжинірингу: кризовий (революційний) та реінжиніринг розвитку (еволюційний). Перший передбачає повну заміну існуючих процесів із знищенням існуючих та впровадженням нових. Він повністю співпадає із першою методологією М. Хаммера та Дж. Чампі [3]. Наші сучасники пропонують використовувати революційний реінжиніринг лише в умовах кризи, коли бізнес-процеси є абсолютно неефективними, а підприємство знаходиться на межі банкрутства. Еволюційний реінжиніринг випливає із більш «помірного» бачення Т. Девенпорта [4], який вимагав аналізувати існуючі процеси та покращувати їх. Цей підхід пропонується використовувати для підприємств, які мають більш-менш стабільне положення на ринку, але прагнуть його покращити. Основною відмінністю другого виду реінжинірингу від першого є необхідність визначення основних недоліків та вад існуючої системи, причин та особливостей їх виявлення, а також виокремлення передумов створення поточної ситуації на підприємстві.

Невід'ємною частиною обох видів реінжинірингу є використання сучасних інформаційних технологій. Вони, з одного боку, прискорюють зв'язки між управлінськими ланками підприємства, пришвидшуючи виконання операцій, а з іншого – підвищують якість бізнес-процесів та виваженість прийнятих рішень [20]. Е. Яблочников та Ю. Фоміна [21] наголошують, що для проведення успішного реінжинірингу необхідно використовувати інформаційну систему підтримки, яка дозволяє програмно реалізувати моделі нових бізнес-процесів. Ця система являє собою спеціальне програмне забезпечення, що підтримує ряд інструментальних засобів для моделювання та проектування. Найчастіше в її ролі виступають системи автоматизованого проектування або технологічної підготовки виробництва. У західній практиці такі системи називаються реалізаторами PDM-рішень (Product Data Management – управління даними про продукт).

Сучасні методології проведення реінжинірингу базуються як на працях зарубіжних та вітчизняних науковців, так і на практичному досвіді іноземних компаній, що впроваджували новітні технології реінжинірингу. Так, методологія Хаммера/Чампі акцентує увагу на бізнес-процесах, що орієнтовані на створення цінності для клієнта [3]; методологія Давенпорта передбачає розгляд і тих бізнес-процесів, які не прив'язані до клієнта [4]; методологія Манга-

неллі/Клайна зумовлює взаємозв'язок бізнес-процесів із стратегічними цілями компанії [22]; методологія «Кодак» зосереджує увагу на практичному впровадженні реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві [23]; вітчизняні вчені А. Череп, К. Потопа, О. Ткаченко приділяють увагу дослідженню реінжинірингу внутрішніх бізнес-процесів з урахуванням кадрової, ресурсної, організаційної політики підприємства [24]. Л. Таранюк пропонує звернутись до так званого Х-інжинірингу, який акцентує увагу на зовнішніх бізнес-процесах підприємства та обіцянках, що були дані клієнтам [25].

Усі ці методології розкривають різні грані поняття реінжинірингу та відображають його еволюційний шлях. Наразі використання тієї чи іншої методології залежить від ситуації на підприємстві, а також умов економічного, соціального та політичного середовища, в якому воно працює.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведений аналіз дозволив виокремити основні підходи до визначення поняття реінжинірингу, які розділяють його на два окремих види: кризовий (революційний) та реінжиніринг розвитку (еволюційний), а також визначити особливості, характеристики та умови проведення реінжинірингу бізнес-процесів. Хоча методології реінжинірингу досить різнобічні, усіх їх об'єднують ключові принципи реінжинірингу: «радикальність», «перепроектування» та «докорінні покращення».

Список літератури:

1. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
2. Современный экономический словарь / [Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева]. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 478 с.
3. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д. Чампі. – СПб., 2000. – 332 с.
4. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Изд-во «Аудит», ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
5. Кальниченко Л. Реструктуризация предприятий в условиях становления рыночной среды / Л. Кальниченко, А. Мендрул // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 27–33.
6. Davenport T.H. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign / T.H. Davenport, J.E. Short // Sloan Management Review. – 1990. – Summer.
7. Табачникас Б.И. Концепции реинжиниринга и управление бизнес-процессами / Б.И. Табачникас // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1(21).
8. Рубцов С.В. Уточнение понятия «бизнес-процесс» / С.В. Рубцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 26 – 33.
9. Андрущак Є. Реорганізація як ефективний засіб вирішення проблеми банкрутства підприємств / Є. Андрущак // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 83-89.
10. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: [Учеб. пособие для вузов] / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
11. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятия: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразования / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
12. Одінцова Н.Г. Теоретичні основи реструктуризації підприємств // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 302–307.
13. Полыко И.В. Процесс реструктуризации как способ повышения эффективности деятельности предприятия / И.В. Полыко // Экономика и управление. – 2012. – № 4[32]. – С. 51-54.
14. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: спр. пособие для спец. ипредпр. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро [и др.]. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
15. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: учеб. пособ. / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. ГТУ, 2007. – 80 с.
16. Одинцов М. Реструктуризация – путь повышения конкурентоспособности производства / М. Одинцов, Л. Ежкин // Экономист. – 2000. – № 10. – С. 58-65.
17. Скочиляс С. Реструктуризація підприємств в умовах трансформації економіки / С. Скочиляс // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 4. – С. 300-303.
18. Реформирование и реструктуризация предприятия. Методика и опыт / [В.Н. Тренев, В.А. Ириков, С.В. Ильдеменов и др.]. – М.: Издательство «ПРИОР», 1998. – 320 с.
19. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии // М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
20. Момот О.І., Самойлов П.І. Реінжиніринг – один з шляхів по виходу українських підприємств із світової кризи // Високі технології в машинобудуванні: Зб. наук. праць. – Харків, НТУ «ХПІ», 2010. – Вип. 1(20). – С. 144-154.
21. Яблочников Е.И., Фомина Ю.Н. Реинжиниринг бизнес-процессов проек-тирования и производства / Учебное пособие – СПб: СПбГУ ИТМО, 2010. – 152 с.
22. Manganelli R., Klein M. The Reengineering Handbook: A Step-By-Step Guide to Business Transformation. 1994, New York: Amacom.
23. Kodak Corp. Overview of Kodak Reengineering Methodology. In: Beyond the Basics of Reengineering: Survival Tactics for the '90s. Institute of Industrial Engineers (ed.). White Plains, N.Y.: Quality Resources.
24. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А.В. Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368 с.
25. Таранюк Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств / Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 111-119.

Кривоконь М.А.
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ РЕИНЖИНИРИНГА В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация
Статья посвящена анализу подходов к определению понятия реинжиниринга. Рассматриваются виды реинжиниринга и эволюция его содержательных элементов. Систематизированы различные взгляды относительно решения отдельных составляющих общего антикризисного менеджмента. Исследованы близкие по смыслу к реинжинирингу понятия, такие как реструктуризация и реорганизация, проанализированы их схожие и отличительные черты. На основе обобщения основных подходов к реинжинирингу сформированы предложения по единой стратегии для выхода из кризиса отечественных предприятий.
Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, предприятие, антикризисное управление, методология реинжиниринга.

Kryvokon M.O.
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF REENGINEERING IN THE ECONOMY

Summary
The article analyzes the approaches to definition the concept of reengineering. We consider the types of reengineering and evolution of its content elements. There are systematized different views on resolving the individual components of the overall crisis management. There are researched close in meaning to reengineering concepts such as restructuring and reorganization and analyzed their similarities and differences. Based on the review of the key approaches to reengineering proposals for a common strategy to overcome the crisis of domestic enterprises were formed.
Keywords: reengineering, business process, enterprise, crisis management, reengineering methodology.

УДК 332

ІННОВАЦІЇ В ПРОМИСЛОВОСТІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДЕЯКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Кудріна О.Ю.
Київський університет імені Бориса Грінченка

Проведено порівняльний аналіз промислового потенціалу регіонів України і досліджено реальні диспропорції в економічному розвитку територіальних одиниць.
Ключові слова: підприємство, промисловість, інновації, потенціал, регіон.

Постановка проблеми. Нинішні умови господарювання ставлять перед промисловістю принципово нові завдання, вирішення яких на базі використання існуючих методів та підходів неможливе. Посилення глобальної конкуренції поряд із втратою значної частки світових ринків в Україні створює суттєві перешкоди для розвитку промисловості. У такій складній економічній ситуації особливого значення набувають питання реструктуризації галузі, досягнення високих економічних показників при найбільш раціональному використанні ресурсів, поліпшення інвестиційної привабливості та підвищення конкурентоспроможності. Перехід економіки України на ринкові основи функціонування пов'язаний з регіональною трансформацією соціально-економічних відносин у промисловому виробництві, що потребує нових методів управління.

Розвиток промисловості регіонів України стримує неготовність до цього учасників і систем управління. Низький рівень превентивності традиційних методів управління не відповідає сучасним тенденціям і не стимулює прискорення розвитку економіки. Тому прискорена реструктуризація промисловості регіонів в умовах інноваційного розвитку економіки є актуальною, але складною проблемою, розв'язання якої залежить від багатьох умов і чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток промисловості органічно пов'язаний з територіальною трансформацією продуктивних сил. Тому виважена промислова політика регіонів є однією із найважливіших передумов забезпечення економічної стабільності України. В цьому плані високої оцінки заслуговують праці сучасних українських науковців: О. Амоші [1], З. Варналія [3], І. Заблодської [5], Ю. Киндзерського [6], Л. Пельтека [9] та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в порівняльному аналізі промислового потенціалу регіонів України і дослідити реальні диспропорції в економічному розвитку територіальних одиниць.

© Кудріна О.Ю., 2015

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток регіонів останнє десятиліття характеризується диспропорційністю та поступовим зосередженням економічного зростання, а також виробничого, інвестиційного, фінансового, трудового потенціалу у незначній кількості регіонів.

Макроекономічне зростання, що відбувалося в Україні після 2000 року не мало позитивного впливу на зменшення регіональних диспропорцій та супроводжувалося посиленням концентрації економічного потенціалу в кількох найпотужніших регіонах. Протягом останніх 20-ти років розвиток регіонів відбувався в контексті макроекономічних тенденцій, які характеризувалися трьома етапами розвитку:

1) етап скорочення (1991-1999 рр.), пов'язаний з економічним переходом від соціалізму до ринкової економіки. На першому етапі країна пережила жорстку середньострокову економічну кризу, що характеризувалася різким падінням ВВП, високою інфляцією й навіть гіперінфляцією. До 1997 року розвиток усіх регіонів характеризувався скороченням ВДВ. Переломним став 1997 рік, за підсумками якого у м. Києві набуло місце зростання ВДВ, у 1998- 1999 рр. позитивна динаміка набула місце вже в 11 регіонах (Автономній Республіці Крим, Волинській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Луганській, Львівській, Харківській, Чернівецькій областях та мм. Києві, Севастополі).

2) етап економічного підйому (2000-2007 рр.) був реалізований завдяки формуванню відносно вільного економічного середовища, сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктурі, значним обсягам іноземних інвестицій та грошових переказів. Під час другого етапу активно відбувався процес приватизації. Темпи зростання економіки були високими: ВДВ практично постійно вище 5% (виняток склав 2005 рік), а у 2001 та 2004 р. вони досягли піку у 13%. Високим темпам зростання сприяло: відновлення з 2000 року зростання експорту товарів, пік якого припав на 2004 рік і склав 41,6%; активізувалося інвестування економіки нерезидентами, щорічний приріст варіював у межах 17,6- 86,7%%; зросла кількість приватних малих та середніх підприємств. Саме на цьому етапі почали формуватися основні центри зростання (у східній Україні таким центром став Донецьк, Харків, у центральній – Київ, Дніпропетровськ, Полтава, у західній – Львів). У цей період розвиток регіонів характеризувався позитивною динамікою. Як результат – у 2007 році у всіх регіонах показник ВДВ перевищив обсяги 1999 року. Найбільшими темпами – у м. Києві (266%), Севастополі (201%), Волинській (203%), Харківській (199%) та Закарпатській (192%) областях; найменшими – у Сумській (143%), Херсонській (154%), Вінницькій (155%), Одеській (157%) областях.

3) етап світової фінансово-економічної кризи (2008-2012), що мала в Україні більш негативні наслідки ніж в інших постсоціалістичних країнах. Цей етап продемонстрував, що за часи незалежності не зробивши якісних кроків в напрямку модернізації економіки Україна стала країною з моносировинною спеціалізацією.

У 2009 році, вперше з 2000 року, зменшився експорт товарів, зокрема, удвічі зменшилося експортування металургійної продукції на яку припадає понад чверті всього експорту країни та промислового виробництва. Результатом цих тенденцій стало падіння ВВП у 2009 році, вперше після 10 річного зростання. Цей етап продемонстрував різну адаптивність регіонів до викликів сучасності, застарілу та неефективну структуру економіки регіонів. Зокрема, наслідки світової фінансово-економічної кризи, вже за підсумками 2008 року, першими відчули регіони індустріального та промислово-аграрного типів (Дніпропетровський, Донецький, Луганський, Полтавський, Івано-Франківськ, Рівненський, Хмельницький регіони). У 2009 році падіння зазнали всі інші регіони [4].

На зростання економічних і соціальних показників розвитку країни, зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції, підвищення технологічних та екологічних ризиків, збільшення енергоємності та матеріалоємності виробництва має безпосередній вплив ступінь зносу основних фондів за всіма видами економічної діяльності. В 2010 році зношеність основних фондів в Україні досягла критичної межі – 74,9% (у 2000 році – 51,5%). Такий стан матеріальної бази економіки є критичним та являє пряму загрозу техногенних катастроф у найближчому майбутньому. У розвинутих країнах світу рівень зносу основних фондів не повинен перевищувати 25,0%.

На регіональному рівні ситуація ще гірша, враховуючи те, що господарство деяких регіонів базується на одній-двох галузях, підприємства яких виробляють проміжну або низькотехнологічну продукцію. У Вінницькій та Кіровоградській областях ступінь зносу перевищив 90%, у Харківській – 80%, у Дніпропетровській, Закарпатській, Запорізькій, Львівській, Миколаївській, Полтавській областях – 70%, і лише у Волинському, Київському, Тернопільському регіонах та м. Севастополі цей рівень нижче 50%.

Промислове виробництво на початку 2000-х років відзначалося активізацією завдяки розвитку внутрішнього ринку промислової продукції та зростанням у експортоорієнтованих галузях. Зокрема у 2006-2007 роках 21 регіон щорічно демонстрував зростання виробництва промислової продукції від 1,7% у Луганському регіоні до 43,7% у Волинському. Знаковим результатом цих тенденцій стало досягнення у 2006 році обсягів виробництва промислової продукції рівня 1990 року. Загалом, у 2006 році перевищити рівень промислового виробництва 1990 року вдалося Волинському, Закарпатському, Запорізькому, Київському, Миколаївському, Одеському, Тернопільському, Хмельницькому, Черкаському регіонах та м. Києву.

Позитивна динаміка у промисловості здебільшого забезпечувалася нарощенням виробництва продукції проміжного споживання експортно-орієнтовних галузей. В той же час, галузі, що виробляють продукцію кінцевого споживання зазнали критичних втрат. Як результат, на сьогодні основу промислового комплексу 22 регіонів становлять одна – дві галузі, з яких в 11 основною є харчова промисловість. Майже половина виробництва промислового комплексу припало на одну галузь у 8 регіонах, а саме: на харчову у Вінницькому (53,3%), Херсонському (50,3%), Черкаському (47,2%), Кіровоградському (45,7%), Чернігівському (43,9%) регіонах; на машинобудування – у Закарпатському (48,5%); на виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – у Чернівецькому (42,3%) та Івано-Франківському (40,7%).

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років підтвердила недосконалість такої галузевої структури промислового виробництва. Особливо під тиском кризових явищ опинилися індустріальні експортно-орієнтовані регіони (Донецький, Дніпропетровський, Запорізький, Луганський, Полтавський регіони), основу промисловості яких складає виробництво сировинної та проміжної продукції. Економічна стагнація в країнах, які є основними торговельними партнерами зазначених регіонів,

змусила з середини 2008 року їх підприємства скорочувати виробництво. Як результат, у 2008 році виробництво у зазначених регіонах скорочувалося у межах 2,2%-14,1% (по Україні – на 3,1%), а у 2009 році – 15,7%-30,7% (в цілому по Україні – на 21,9%).

Менш вразливими від наслідків світової фінансової-економічної кризи стали регіони, з високою питомою вагою сільськогосподарського виробництва та основу промисловості яких становлять підприємства з виробництва харчових продуктів (Житомирський, Тернопільський, Херсонський, Черкаський, Чернігівський регіони), де виробництво скоротилося лише у 2009 році у межах 8,4%-29,5%. З 2010 року промисловість України почала демонструвати поступове відновлення нарощування виробництва, однак ця динаміка не відзначалася стабільністю. Так, якщо у 2010-2011 роках щорічне зростання виробництва забезпечили 21 регіон, то у 2012 році позитивну динаміку забезпечило лише 17 регіонів. Але ця динаміка виявилася недостатньою аби досягнути до кризового рівня виробництва промислової продукції 2007 року.

У цілому по Україні промислове виробництво у 2012 році склало лише 87% обсягу 2007 року. Відповідна ситуація спостерігається у 22 регіонах, серед яких найбільше падіння зазнала промисловість Волинського (62,5% обсягу 2007 року), Чернівецького (67,5%), Запорізького (75,2%), Закарпатського (76,7%) регіоні та м. Києва (71,2%). Загалом, у 2012 році індекс промислового виробництва перевищив показник 2007 року лише у 6 регіонах, і це здебільшого сільськогосподарські регіони: Житомирський (133,3%), Черкаський (107,7%), Кіровоградський (110,3%), Тернопільський (110,1%) та Київський (100,3%) регіони. З огляду на складність названих проблем і сталість окреслених тенденцій зберігається висока ймовірність розвитку промисловості за інерційним сценарієм і в подальшому [9].

Проте сьогодні в економіці є нові можливості подолання існуючих обмежень у вигляді інноваційного сценарію розвитку, а основними напрямами економічної політики повинно бути створення умов для розвитку інноваційної діяльності в промисловості, в тому числі сприяння: технологічній модернізації виробництва і впровадженню нових технологій для випуску інноваційної продукції; кадровому забезпеченню високотехнологічних галузей промисловості; реалізації інноваційних проектів і підвищенню ефективності виробництва, а також формуванню сприятливого інноваційного клімату для відповідного розвитку промисловості. Як зазначалося раніше, інновації все це недостатньо впливають на економіку країни, а макроекономічна ситуація та інституційне середовище, у свою чергу, стримують інноваційну активність підприємств. її низький рівень характерний для всіх видів економічної діяльності (промислового виробництва, включаючи мале підприємництво і сфери послуг), а також для всіх типів інновацій (технологічних, організаційних, маркетингових). Інноваційні процеси в промисловості протягом усього дванадцятирічного періоду перебували в стані стійкої стагнації, хоча, за статистичною інформацією, динаміка цих процесів є нестабільною та досить різноманітною.

Навіть у кризові 2008-2009 рр. не відбулося суттєвих змін інноваційної активності. Проте сьогодні, як і раніше, не спостерігається ані істотних технологічних проривів у вітчизняній економіці, ані ознак інтенсивного масового освоєння результатів досліджень і розробок. Можливості забезпечення динамічного і стійкого економічного зростання, що базується на інноваціях, є обмеженими, з одного боку, дуже слабкою сприйнятливістю вітчизняного бізнесу до нововведень як технологічного, так і нетехнологічного характеру а з іншого – нехтуванням бізнес-структурами результатами вітчизняної науки і недостатньою кількістю привабливих для інвесторів інноваційних проектів, несформованістю конкурентного середовища і відсутністю дійових стимулів до створення й освоєння підприємствами нових технологій.

Це зумовлено не тільки макроекономічними умовами, структурою ринків і якістю корпоративного управління, але й значною мірою – неефективністю національної інноваційної системи та невідповідністю її інститутів вимогам інноваційного розвитку.

У посткризовий період стверджувалося, що інновації будуть одним з ключових факторів виходу з поточної кризи, але є ризик того, що вони зазнають важких збитків від спаду економіки. Водночас є перспективи посилення конкурентних переваг тих компаній, які сьогодні активно інвестують у дослідження та інновації, освоюють нові технології та моделі ведення бізнесу, чому, у свою чергу, сприяють швидка реакція національних урядів і «проінноваційні» антикризові програми [8].

В Україні ж у кризовий та посткризовий періоди (2009-2012 рр.) спостерігалося деяке зростання кількості підприємств, які впроваджували інновації, а їх питома вага у 2008-2009 рр. була дещо знижена, проте вже у 2010 р. підвищилася на 0,8%, а у 2011 р. – на 1,3%.

Щодо кількості освоєних нових видів продукції та впроваджених нових видів технологічних процесів, то їх динаміка і до кризи 2008-2009 рр. не відрізнялася стабільністю та задовільною тенденцією до зростання. Згідно з офіційною статистикою, частка інноваційно-активних промислових підприємств за окремими видами діяльності в загальній кількості промислових підприємств у 2011 р. становила на 2,4% більше від 2010 р.; серед різних видів промисловості зростання відбулося в усіх напрямах, особливо на підприємствах з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (34,9% підприємств цього виду діяльності), машинобудування (24,5%), а також хімічної та нафтохімічної промисловості (24%) [2].

Із загальної кількості досліджених підприємств 4,5% займалися виключно технологічними інноваціями, 11,2% – організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними), 5,3% – технологічними і нетехнологічними інноваціями.

Разом з тим частка підприємств, які займалися технологічними інноваціями, зменшилася на 1,8 процентного пункта (згідно з інформацією про результати дослідження інновацій за європейською методологією CIS, для кращого розуміння інноваційних процесів і аналізу впливу інновацій на економіку, включаючи конкурентоспроможність, зайнятість, економічне зростання та структуру торгівлі). Це досить невелика цифра, особливо на фоні аналогічних показників інших держав, причому не тільки інноваційних лідерів – Німеччини (70%), Канади і Нової Зеландії (65%), Бельгії (60%), Ірландії, Данії та Фінляндії (55-57%), але й більшості країн Центральної та Східної Європи, де рівень інноваційної активності коливається в межах 20-40%.

Інноваціями в основному займаються великі, економічно сильні організації, які мають достатні фінансові, кадрові та інтелектуальні ресурси. Так, за статистичними даними передкризового 2008 р., 87% підприємств, що здійснювали витрати на інноваційну діяльність у промисловості, мали чисельність працівників понад 500 осіб.

Рівень інноваційної активності тісно пов'язаний з розміром підприємства і зростає пропорційно йому. Проте справа не тільки в розмірах компаній. Не менш важливими детермінантами інноваційної активності є спеціалізація і технологічний рівень виробництва. Так, найвищі значення індикаторів інноваційної активності демонструють підприємства середньотехнологічних галузей; зокрема, у 2011 р. рівень їх інноваційної активності становив 47%, що наближається до середньоєвропейських показників; високотехнологічних галузей – 26,4%.

На жаль, через обмеженість як кількості організацій, так і обсягів виробництва інноваційна діяльність у зазначених секторах поки що не справляє кардинального впливу на інноваційний характер української економіки.

Характерною особливістю промисловості України є зростання частки підприємств низькотехнологічного сектору виробництва, які займались інноваційною діяльністю (23% у 2011 р.). Проте у добувних секторах, де протягом тривалого періоду (до кризи 2008-2009 рр.) спостерігалася сприятлива ринкова кон'юнктура, інноваційна діяльність підтримувалася на мінімальному рівні. Це набуває особливо обтяжливого характеру через те, що у 2011 р. на їх частку припадало 28,5% капітальних вкладень у промисловості. Пріоритети інноваційної діяльності промислових підприємств неухильно зміщуються від інтелектуальної складової інноваційного процесу в бік його практичних стадій впровадження. Подібні явища спостерігаються вже з 2000 р.

Це пояснюється прагненням у найкоротший строк оновити матеріально-технічну базу і підвищити технологічний рівень виробництва, що насправді виправдано як самою природою інноваційних процесів, які вимагають постійної модернізації виробничого апарату, так і докризовою економічною ситуацією, що провокувала прагнення бізнесу до швидкої окупності вкладених коштів і дестимулювала довгострокові інвестиції в неуречевлені технології (дослідження і розробки, придбання патентів та ін.). Так, заданими офіційної статистики, у 2011 р. порівняно з 2010 р. кількість підприємств, які витрачали кошти на інноваційну діяльність, зросла більш як на 20%. Обсяг інноваційних витрат у 2011 р. становив 14,3 млрд. грн. (у 2010 р. – 8 млрд. грн.). Слід зазначити, що на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення було направлено майже 3/4 загальних інноваційних витрат.

Недостатній рівень активності підприємств у сфері наукових досліджень і розробок спричиняє зниження якості інновацій і впливає на весь інноваційний цикл, веде до деградації науково-технологічного потенціалу промисловості, втрати підприємствами самостійності в створенні нововведень і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності у виробництві принципово нової продукції. У 2009-2012 рр. інновації впроваджували 1692 підприємства (1590 – у 2007-2009 рр.), у тому числі нові або вдосконалені види товарів – 1184 (1186, відповідно), з яких товари, що були новими виключно для ринку України, – 317 (378); нові або значно поліпшені способи виробництва, доставки продукції – 1195 (1181), у тому числі технологічні процеси – 1046 (1070); нові або вдосконалені методи логістики, доставки або поширення продукції – 176 (219) та нові або вдосконалені принципи підтримки процесів, таких як система матеріального обслуговування або операції щодо закупівель, обліку або розрахунків, – 307 (331) підприємств: нові організаційні методи у своїй діяльності, організації робочих місць, або зовнішніх зв'язків запровадили 394 (460) підприємства; випробували та запровадили у свою діяльність нові маркетингові концепції 387 (456) підприємств [9].

Характеристика промислового потенціалу регіону може бути надана за результатами аналізу та порівнянні валового регіонального продукту. Цей показник характеризує суму внесків кожного виду промислової діяльності в загальний обсяг виробництва регіону в грошовому вираженні. При загальному зростанні валового регіонального продукту у всіх регіонах, розрив між його рівнем у різних регіонах є вельми істотним. До першої групи увійшли два регіони, які забезпечують біля 300 000 млн. грн. До другої групи – базові регіони, увійшли вісім регіонів, які надають порядку 450 000 млн. грн. До третьої групи – підтримуючи регіони увійшли усі останні, які надають приблизно також 300 000 млн. грн.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений ретроспективний аналіз розвитку промисловості регіонів України з урахуванням інноваційного аспекту відобразив що в економічному розвитку регіонів спостерігаються диспропорції: багатий Київ все відривається по рівню життя від інших регіонів. За останні роки ця тенденція стала виявлятися сильніше. Виходячи з офіційних даних, столиця в сім разів багатшим самого бідного регіону України.

Україна, на жаль, не готова застосовувати механізми вирівнювання промислового потенціалу регіонів не тільки через низьку якість регіональної політики, але і в силу історичних причин, таких як низька мобільність робочої сили і постсоціалістичний уклад економіки, який характеризується слабким самоврядуванням і необхідністю постійного централізованого втручання Києва чи обласних властей.

Список літератури:

1. Амоша О.І. Державна підтримка вугільної промисловості України у світлі правил СОТ та ЄС / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2010. – № 1. – С. 5-10.
2. Бірюк С.О. Глобальна модифікація чинників експортоорієнованого розвитку підприємств хімічної галузі / С.О. Бірюк, О.С. Бірюк // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 3-7.
3. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf
5. Заблодська І.В. Моніторинг та оцінка реалізації стратегії економічного та соціального розвитку регіону: монографія / І.В. Заблодська, С.П. Дроботенко та ін. – Луганськ: Ноулідж, 2012. – 157 с.
6. Кіндзерський Ю. Проблеми розвитку промисловості та розбудови ефективної промислової політики в Україні / Ю. Киндзерский // Економіст. –2012. – № 8. – С. 15-22; № 10. – С. 33-40.
7. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми: монографія / Л.В. Пельтек. – Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
8. Про державні цільові програми: Закон України від 18.03.2004 р. № 1621-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 25. – Ст. 352.

9. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
10. Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lugastat.lg.ua/statinform.htm

Кудрина О.Ю.
Киевский университет имени Бориса Гринченко

ИННОВАЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НЕКОТОРЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Аннотация
Проведен сравнительный анализ промышленного потенциала регионов Украины и исследованы реальные диспропорции в экономическом развитии территориальных единиц.
Ключевые слова: предприятие, промышленность, инновации, потенциал, регион.

Kudrina O.Yu.
Borys Grinchenko Kyiv University

INNOVATIONS ARE IN INDUSTRY: RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF SOME REGIONS OF UKRAINE

Summary
The comparative analysis of industrial potential of regions of Ukraine is conducted and investigational the real disproportions in economic development of territorial units.
Keywords: enterprise, industry, innovations, potential, region.

УДК 338

СУТНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Кузьміна О.М., Богданова Л.О.
Вінницький торговельно-економічний інститут

У статті узагальнено теоретичні підходи до формування моделей стратегічного планування на підприємствах, виявлено їх недоліки. В статті відображено загальну модель побудови процесу і вибору політики стратегічних бізнес-одиниць і підприємств в цілому, використовуючи відомі інструменти стратегічного аналізу. Запропонована модель формування та реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства та визначено принципи, що повинні лежати в її основі.
Ключові слова: модель, бізнес-моделювання, конкурентні переваги, стратегія підприємства, стратегічне планування.

Постановка проблеми. Підприємство в різні стратегічні періоди розвитку віддає перевагу певній кількості функціональних стратегій, які відповідають його пріоритетам у сучасних умовах і передбачають досягнення кінцевих цілей. Найчастіше, керівництво підприємств не має стратегії розвитку тим більш на віддалену перспективу, а користується лише поточним набором активів, що не створює інвестиційної привабливості компанії. Тенденції загальноекономічної стабілізації, насичення вітчизняних ринків товарами, інтеграція економіки України до вимог СОТ і, як наслідок, загострення конкуренції обумовлюють необхідність впровадження комплексного стратегічного управління і, у першу чергу, його головної складової – формування і реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні підходи до розробки функціональних стратегій за різними напрямами висвітлюються в роботах відомих фахівців у галузі стратегічного менеджменту та конкурентоспроможності: І. Ансофф, Д. Кревенс, Н. Круглова, А. Чандлер, З. Шершньова, С. Ілляшенко, П. Микитюк, О. Рудковський, О. Бородіна, Т. Бурлай, Н. Горшкова, Я. Жаліло. Результати їх досліджень стали відповідним внеском в розвиток теорії і практики зазначених напрямів дослідження. Однак особливо актуальною і недостатньо дослідженою залишається проблема комплексної розробки і системного використання факторів стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливе питання управління стратегічною гнучкістю підприємства залишається недостатньо дослідженим вітчизняними науковцями, а використання іноземних розробок є неефективними через суттєві розбіжності у рівні соціально-економічного розвитку. Недостатня теоретична розробленість складної проблеми формування і реалізації

© Кузьміна О.М., Богданова Л.О., 2015

таких стратегій на вітчизняному ринку, відсутність науково-обґрунтованих і апробованих рекомендацій щодо бізнес-моделювання вітчизняних підприємств в умовах конкурентного середовища обумовлюють необхідність розробки теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо формування та реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства. Отже, процес управління стратегічною гнучкістю підприємства потребує подальшого вивчення та удосконалення.

Мета статті – узагальнити теоретичні підходи до формування моделей стратегічного планування на підприємствах та запропонувати модель формування і реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання та аналіз бізнес-процесів є на сьогоднішній день одним з основних інструментів підвищення ефективності діяльності підприємства. Для кращого розуміння наявних бізнес-процесів підприємства та, у разі потреби, їх оптимізації будується бізнес-модель підприємства. Бізнес-модель представляє собою формальне описання бізнес-процесів, яке відображає реально існуючу або бажану діяльність підприємства [6]. В рамках бізнес-моделі відображаються всі об'єкти, процеси, правила виконання операцій, існуюча стратегія розвитку, а також критерії оцінки ефективності функціонування системи. Моделювання бізнесу – також більше мистецтво, ніж наука, однак існують прийоми, що дають змогу перевести питання управління компанією (підприємством) зі сфери мистецтва у сферу технології. Бізнес-модель описує внутрішню структуру бізнесу (фінансові характеристики: витрати, прибутки, розмір інвестицій та ефективність повернення їх; виробничі потужності; канали збуту; організаційно-штатну структуру; мотивацію діяльності співробітників; розмежування відповідальності та ін.), а маркетингова модель – вплив зовнішніх факторів на діяльність компанії [3].

Для ефективного і стійкого функціонування стратегічної моделі розвитку підприємство повинно мати довгостроковий маркетинговий набір – систему стратегій, покликаних забезпечити його ринкову спрямованість.

Існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємства – сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, система конкурентних стратегій включає: стратегії формування конкурентних переваг, стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства та стратегії його конкурентної поведінки.

Вибір конкретної стратегії управління є прерогативою вищого рівня менеджменту підприємства і підпорядковується базовій корпоративній стратегії. Залежно від ситуації ресурси і можливості підприємства можуть бути зосереджені на стратегії просування товару на ринок, стратегії розподілу, продуктово-товарній чи на ціновій стратегіях.

У кожній успішно функціонуючій компанії є генератори ідей, що визначають стратегію ведення бізнесу та глобальні цілі (як правило, це її перші особи або власники). При створенні моделі управління бізнесом їх участь є обов'язковою, оскільки саме вони визначають процеси у своїй організації і є носіями знань і відповідальних рішень. Тільки після спілкування з ними можна скласти реальне уявлення про характер бізнесу, його взаємовідносини із зовнішнім середовищем, істинні мотиви прийняття рішень і рушійні сили. Внаслідок того, що на етапі стратегічного моделювання невизначеність максимальна, а формальні методи контролю практично відсутні, найбільший ефект досягається при залученні керівника безпосередньо у процес побудови моделі, а не використанні його просто як джерела інформації. При формуванні цілей, функцій та обмежень часто виникають додаткові взаємозв'язки і залежності, що приводять до переусвідомлення способів ведення бізнесу [2].

Інструменти моделювання, як і самі моделі, сильно різняться. Для побудови моделей верхнього рівня найпростіші – дошка для малювання і текстовий редактор, що дає змогу структурувати текст. Але іноді тут виникає необхідність використання складніших технологій, що дають змогу створювати документи з гіпертекстовими посиланнями. Це Web-броузери і редактори, аналогічні продукту Trellix виробництва Trellix Corporation. Що стосується побудови детальних моделей, то для кожної з них (процесів, інформаційних потоків, функцій, вартості, організаційної структури, просторового розміщення та інших) розроблено відповідні формалізми (нотації).

Функціональної моделі можуть використовувати [5]:

- простий текстовий редактор – для переліку функцій і підфункцій;
- мову опису IDEF0 (та різні її модифікації), зв'язувальну функцію, яка структурує їх по входах/виходах, контролю та виконанню;
- діаграми Ішикава, що структурують функціональне поле.

У класі функціональних моделей часто буває доцільно виділити процесні моделі (наприклад, блок-схеми та мережі Петрі, орієнтовані на паралельність операцій, що є зручним для опису процесів бізнесу), які показують, як протікають процеси, як у них використовуються операції (транзакції). У першому наближенні відмінність функції від операції полягає в тому, що для виконання функції необхідно володіти деякою додатковою інформацією (яка, наприклад, може бути укладена в навичках роботи), а вся інформація для виконання операції міститься в моделі. Останнє важливе, оскільки дає можливість застосовувати формальні методи контролю цілісності моделі.

Інформаційні моделі, з яких найбільш відомі ER-моделі («суть – зв'язок»), призначені для опису параметрів об'єктів і взаємозалежності між ними. Ці моделі слугують основою для проектування структур баз даних, адже переважна більшість су-

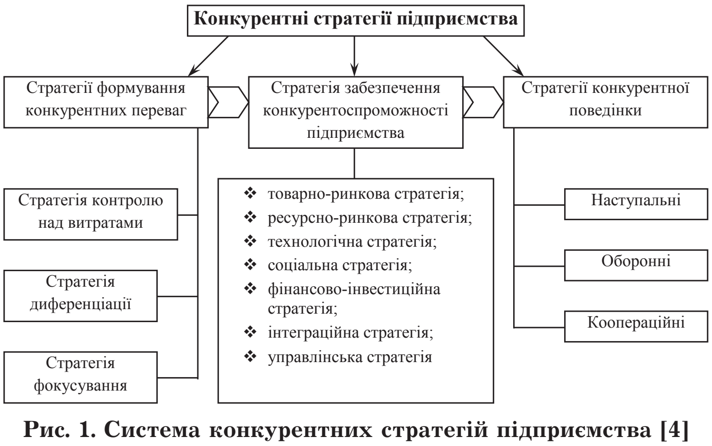


Рис. 1. Система конкурентних стратегій підприємства [4]

Таблиця 1

Аналіз моделей стратегічного планування на підприємствах

Модель стратегічного планування	Суть моделі	Недоліки підходу
1. На основі «стратегічної прогалини»	Для освоєння нових ринків, продуктів, додаткових послуг, а також сприяння розвитку сильних і усунення слабких сторін діяльності підприємства використовується весь арсенал моделей і методів обґрунтування стратегічних рішень, що допомагають заповнити «стратегічну прогалину», насамперед на основі розробки нових продуктово-товарних стратегій.	На розробку варіантів заповнення «стратегічної прогалини» витрачається багато часу і грошей; більшість з цих варіантів може залишитися незатребуваними.
2. Базується на врахуванні ринкових переваг	Модель тісно пов'язана з використанням SWOT-аналізу. Основна увага приділяється врахуванню інтересів власників підприємства, що беруть участь у прийнятті рішень стосовно заходів, які забезпечують довгостроковий розвиток підприємства.	Використання підходу обмежене через складність у визначенні та балансуванні інтересів великої кількості власників. Різне трактування ринкових переваг різними групами акціонерів ускладнює складання стратегічних та тактичних планів, контроль за їх виконанням, інтерпретацію отриманих результатів.
3. Орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності підприємства	Цільова спрямованість на довгострокову конкурентоспроможність передбачає більш широкий спектр стратегічних заходів порівняно з моделлю, орієнтованою на «стратегічну прогалину».	Проблемою є визначення ключових факторів успіху та розробка відповідних заходів щодо їхньої реалізації.
4. Орієнтована на створення позитивного іміджу підприємства	Механізм формування позитивного іміджу охоплює розробку та реалізацію заходів щодо створення продукції або надання послуг відповідно до вимог споживачів і суспільства й широке застосування механізмів public relation.	Складність механізму формування позитивного іміджу підприємства.
5. Базується на врахуванні розмірів підприємств	Модель передбачає для великих підприємств використання планування в повному обсязі, з проходженням необхідних етапів, підетапів, процедур та операцій створення системи планів, проектів і програм. Для малих підприємств використовується спрощений варіант стратегічного планування.	Для великих підприємств помилка у плануванні може призвести до збитків і навіть до банкрутства; необхідність витрачання значних коштів та часу на доплановий аналіз і процес планування, оформлення та узгодження великої кількості документів. Для малих підприємств якість плану залежить від підготовки керівника та власника в питаннях стратегічного управління.

часних промислових СУБД базується на реляційній моделі [6].

Потокові моделі (Data Flow Diagrams) призначені для зв'язку функціональної та інформаційної моделей. Вони показують, які функції якими потоками даних управляють. Аналіз потоків дає змогу розраховувати навантаження на функціональні блоки і відповідно планувати їх необхідну потужність.

Рис. 2. Модель формування стратегії конкурентних переваг (авторська розробка)

Взагалі кажучи, будь-яка модель працює тільки в певних діапазонах зміни величин вхідних параметрів. І чим модель формальніша, тим жорсткіше це обмеження. Саме тому неможливо побудувати працюючі формальні моделі складних систем. Однак, якщо модель побудовано на базі методів нечіткої логіки, нейрокібернетики та інших відомих підходів, що використовують потенційно ненадійні елементи для отримання надійних рішень, то переважна більшість обмежень знімається.

Якщо виникає потреба змінити модель, а це залежить від швидкості зміни бізнесу та його ключових характеристик, то керівники підприємств, складаючи довгостроковий (п'ятирічний або трирічний) план, обов'язково щорічно його коригують, через те що інформаційна індустрія дуже динамічно розвивається. Бажано, щоб модифікація моделі робилася тими самими засобами, які були використані за первинної її побудови, адже чим більш технологічним є цей процес, тим більше в ньому науки.

Теорія та практика стратегічного менеджменту обґрунтувала наявність широкого кола моделей стратегічного управління та планування, в яких залежно від особливостей середовища та окремих підприємств, реалізовані основні принципи, інструменти та елементи [1-5 тощо]. Поширені моделі організації процесу стратегічного планування проаналізовано у табл. 1 [4].

Процес стратегічного планування для кожного підприємства є індивідуальним явищем, оскільки залежить від багатьох чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ. Узагальнення цих підходів дозволяє визначити загальні етапи процесу формування стратегій на підприємстві: визначення місії та цілей підприємства, діагностика середовища, вибір стратегії, реалізація стратегії, контроль за реалізацією стратегії. Стадії формування стратегії є уніфікованими для конкретного суб'єкта управління. Розбіжності, що існують у поглядах деяких вчених і практиків, стосуються здебільшого послідовності здійснення окремих стадій та їхнього змісту [7].

На нашу думку, в існуючих підходах до процесу стратегічного планування не достатньо уваги приділяється процесу визначення, формування та підтримки конкурентних переваг підприємства, тобто формуванню відповідної стратегії. Дані моделі носять узагальнений характер та не враховують вибір оптимальної стратегії за кожною стратегічною зоною господарювання підприємства з урахуванням його конкурентних переваг на різних рівнях конкурентного поля, не мають комплексного скоординованого підходу до розробки стратегій на усіх рівнях управління.

На рисунку 2 відображено модель формування стратегії конкурентних переваг. Дана модель відображає поетапний процес формування стратегії конкурентних переваг. Розробка стратегії передбачає визначення конкурентної позиції підприємства на ринку.

У сучасних умовах вимоги споживачів до якості товарів (послуг) зростають швидкими темпами, а конкурентоспроможність має властивість залежати і поширюватися на найближче оточення підприємства. Тому формування генеральної стратегії підприємству необхідно здійснювати через координацію його цілей зі стратегіями розвитку регіону, постачальників і партнерів, що дасть можливість забезпечити конкурентні переваги підприємства.

Формування набору альтернативних стратегій – це центральна частина стратегічного управління. На цьому етапі приймається рішення з приводу того, як і якими засобами підприємство досягне цілей. За результатами оцінки стратегічних позицій, формується набір стратегій за такими напрямками: використання можливостей зовнішнього середовища; усунення загроз зовнішнього середовища; збереження і використання сильних сторін підприємства; усунення слабких сторін підприємства. Це дозволить визначити оптимальну траєкторію розвитку, яка забезпечить використання потенціалу підприємства.

Висновки і пропозиції. На основі дослідження моделювання бізнес-процесів обґрунтовано, що для відображення моделі процесу управління стратегічною гнучкістю підприємства, слід використовувати функціональний підхід до моделювання. Процес моделювання стратегії підприємства є складною багаторівневою системою. При цьому, слід зазначити, що застосування вітчизняними підприємствам концепції управління стратегічною гнучкістю підприємства, шляхом виділення ключових бізнес-процесів, зумовлює необхідність удосконалення системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Таким чином, відмінною рисою моделі формування і реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг є комплексний, скоординований підхід до розробки стратегій на усіх рівнях управління, прогнозування і планування діяльності підприємства з урахуванням стратегії розвитку регіону, постачальників, партнерів, наявність зворотного зв'язку і, відповідно, зворотного впливу кожного етапу на інші та на весь процес. Застосування моделей у практичній діяльності дозволить вітчизняним підприємствам обґрунтовано підходити до процесу бізнес-моделювання в умовах конкурентного середовища, що дасть їм можливість зміцнювати конкурентні позиції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку.

Список літератури:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
2. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: [навч. посіб. для студ. екон. спец.] / Л.Д. Забродська. – Харків: Консул, 2004. – 208 с.
3. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту: навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – Львів: Кінпатрі ЛТД, 2000. – 264 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підруч. / З.Є. Шершньова – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
5. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.klubok.net/article2302.html
6. Методология моделирования бизнес-процессов [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.piter-soft.ru/automation/more/glossary/process/metodologiya-modelirovaniya-bixnes-protsessov
7. Методология функционального моделирования SADT [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.info-system.ru/disigning/methodology/sadt/theory_sadt.html
8. Методология ARIS [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.r-p-c. ru/solution/metodologiya-aris

Кузьмина Е.М., Богданова Л.А.
Винницкий торгово-экономический институт

СУЩНОСТЬ МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
В статье обобщены теоретические подходы к формированию моделей стратегического планирования на предприятиях, выявлены их недостатки. В статье отражено общую модель построения процесса и выбора политики стратегических бизнес-единиц и предприятий в целом, используя известные инструменты стратегического анализа. Предложена модель формирования и реализации стратегии достижения конкурентных преимуществ предприятия и определены принципы, которые должны лежать в её основе.

Ключевые слова: модель, бизнес-моделирование, конкурентные преимущества, стратегия предприятия, стратегическое планирование.

Kuzmina E.M., Bogdanova L.A.
Vinnitsa Trade and Economic Institute

NATURE DESIGN STRATEGY FORMATION COMPETITIVE ADVANTAGE

Summary
At article the theoretical approaches to develop models of strategic planning in companies are generalized and revealed their shortcomings. In the article presents a general model of building process and selection policies of strategic business units and enterprises as a whole using the known tools of strategic analysis. The model formulation and implementation of strategies to achieve competitive advantage is proposed and the principles that should be at its core are defines.
Keywords: model, business modeling, competitive advantage, business strategy, strategic planning.

УДК 379.851

ІНФРАСТРУКТУРА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Левицька І.В., Завальнюк В.В.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті досліджено формування інфраструктури туризму як умови вдосконалення діяльності підприємств туристичної сфери. Важливою умовою розвитку туризму як визначального фактора модернізації економіки й стабілізації соціальної обстановки є участь держави у формуванні сприятливої атмосфери для розвитку туризму, патронуванні розвитку базових галузей, участі в інвестиційній діяльності і розвитку матеріально-технічної бази. Обґрунтовані перспективні напрями досліджень та впровадження в практику діяльності підприємств туристичної сфери інноваційних управлінських проектів з метою подальшого розвитку туристичного сектору Вінницької області. Проведено рейтингову оцінку за групами факторів конкурентоспроможності туризму у Вінницькій області. На підставі оцінки факторів конкурентоспроможності виділені найбільш сильні і найбільш слабкі конкурентні позиції розвитку туристського комплексу у Вінницькій області.
Ключові слова: туристична інфраструктура, сильні та слабкі сторони, рейтингова оцінка, інфраструктурне забезпечення туризму, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Вінницька область має високий туристично-рекреаційний потенціал, що створює значні можливості для розвитку туризму. Головною проблемою є те, що чимало пам'яток знаходяться у занедбаному стані, вимагають реконструкції і відновлення. Фінансування на культуру є обмеженим через важку економічну ситуацію в країні. Більшість пам'яток не включені до туристичних маршрутів, а тому не задіяні в туристичному процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки в Україні зростає увага вчених і фахівців туристичної галузі до проблем розвитку туризму, підприємств галузі, формування національної туристичної індустрії, управління в сфері, економічної ефективності туристичної галузі, використання рекреаційних систем тощо. Питання розвитку туризму та туристичної інфраструктури досліджуються в працях Бурчакові В.І., Герасименка В.Г., Дворова Т.А., Лугової О.В., Слободяна П.М., Степанкова Д.А., Федорченка В.К. та інших авторів.

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. В роботах зазначених авторів недостатньо уваги приділено аналізу туристичної інфраструктури, оцінці факторів конкурентоспроможності туризму Вінницької області.

Мета статті. Метою дослідження є визначення напрямків та основних заходів щодо формування інфраструктури туризму для вдосконалення діяльності підприємств цієї галузі у Вінницькій області.

Виклад основного матеріалу. Вінниччина має сприятливі кліматичні умови, унікальні печери, відслонення, пороги, значні ділянки лісових масивів, природно-лікувальні води, в тому числі родовища радонових вод, багато річок. На території Вінницької області значна кількість історико-культурних пам'яток, серед яких величезна кількість культових споруд, палаців, музеїв, пам’ятників, що в комплексі дає великі можливості для розвитку туристичної галузі. Добре розвинута соціальна інфраструктура, яка представлена значною кількістю закладів харчування, готелів, розважальних комплексів, оздоровчих закладів, що дозволяє туристам комфортно мандрувати.

В якості основних елементів інфраструктурного забезпечення розвитку туризму в області розглядаються:

- засоби розміщення туристів, потужність номерного фонду, стан і якість послуг, що надаються;
- підприємства сфери громадського харчування, рівень їх розвитку, види підприємств, рівень і якість обслуговування;
- сфера торговельного обслуговування туристів, форми торгового обслуговування, якість і асортимент послуг, що надаються;
- транспортне обслуговування туристів і трансферт, рівень розвитку транспортної інфраструктури та її стан, наявність спеціалізованих підприємств та рухомий склад, якість наданих послуг;
- додаткові платні послуги для відвідувачів та побутові послуги, якість і доступність послуг, що надаються;
- санаторно-курортні та профілакторні послуги, наявність і стан бальнеологічних ресурсів, потужність санаторно-курортних установ [1, с. 105].

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

© Левицька І.В., Завальнюк В.В., 2015

Коротка характеристика елементів інфраструктурного забезпечення розвитку туризму у Вінницькій області наводиться у таблиці 1.

Оцінка факторів конкурентоспроможності туризму проводилась з використанням методу експертної оцінки експертами відділу туризму УКТ ВОДА та ВТЕІ КНТЕУ. Оцінка кожного з факторів здійснювалася за 5-ти бальною шкалою: «1» бал – найнижчий бал (фактор неконкурентоспроможний), «5» балів – найвищий бал (даний фактор може бути використаний в якості базового для розвитку індустрії туризму в області). Результати рейтингової оцінки за групами факторів конкурентоспроможності туризму (інфраструктурного забезпечення) у Вінницькій області наведені в табл. 2.

На підставі думок експертів чинники конкурентоспроможності туризму у Вінницькій області з точки зору задоволення вимог міжнародних стандартів організації діяльності та якості обслуговування в цій сфері характеризується середнім балом – 3,1 бали (рівень трохи вище середнього) [2, с. 96]. У рамках даної групи факторів складається найбільш сприятлива ситуація в області. Основна маса об'єктів туристичної і допоміжної інфраструктури не задовольняє вимоги міжнародних стандартів. Тому на практичному рівні підвищення конкурентоспроможності вінницьких турпродуктів буде полягати в кардинальному підвищенні якості послуг та розвитку туристичної інфраструктури.

На підставі оцінки факторів конкурентоспроможності виділені найбільш сильні і найбільш слабкі конкурентні позиції розвитку туристського комплексу у Вінницькій області. Сильні конкурентні позиції необхідно закладати в основу конкурентної стратегії області в сфері туризму, а слабкі – необхідно нейтралізувати, вибудовуючи систему цільо-

Таблиця 1

Характеристика інфраструктурного забезпечення туризму у Вінницькій області

Фактори	Характеристика
Сфера громадського харчування	Сфера громадського харчування в республіці представлена різними типами підприємств – їдальні, кафе, бари, ресторани – 1185 од. Річний оборот громадського харчування складає близько 1 млрд. грн. У сфері громадського харчування зайнято більше 138,6 тис. чол. Як правило, в туризмі особливе значення мають об'єкти громадського харчування при засобах розміщення, а також підприємства, що надають елітні і додаткові послуги (ресторани, кафе). Вони розміщені, переважно, в м. Вінниці (понад 134 підприємств громадського харчування) і в районних центрах.
Сфера торговельного обслуговування	Торговельне обслуговування в області здійснюють понад 2585 тис. підприємств різних форм власності та різних форм організації – в основному це магазини (включаючи, магазини самообслуговування). Оборот роздрібної торгівлі (за 2013 р.) склав більше 28 млрд. грн. і виріс до 2014 р. на 12%. З нього 60% припадає на продовольчі товари. Недостатнім залишається розвиток систем безготівкового розрахунку у сфері торгівлі, а також досить низька якість обслуговування в більшості торговельних підприємств. На 10000 жителів припадає 12 магазинів роздрібної торгівлі. Товарний асортимент також залишає бажати кращого і має значну диференціацію по районах і населених пунктах області.
Засоби розміщення туристів	У 2014 році в області налічувався 21 готель різного типу підприємств готельного господарства на 1364 місць. За останні роки позитивним є динаміка інвестицій в основний капітал. У 2014 році інвестиції в реконструкцію та переоснащення готелів та інших місць для тимчасового проживання в області склали, 15,7 млн.грн. та 1,1 млн.грн., що відповідно більше на 190,0% та на 46,0% менше порівняно з минулим роком. Найбільш поширеними в області є готелі – 71,4% загальної кількості, гуртожитки для приїжджих – 19,1% та інші місця для тимчасового проживання – 9,5%. Одноразова місткість готелів області склала в минулому році 1,4 тис. місць. Показник забезпеченості готелями визначається кількістю готельних місць на 1000 жителів. По області такий показник у 2013 р. становив 0,8 готельних місць на 1000 жителів, по м. Вінниці – 2,4 готельних місць. У 2014 році у готелях області налічувалось 674 номерів (у 2013 р. – 755), їхня житлова площа в цілому по області проти 2013р. зменшилася на 1,6 тис. $м^2$ і склала 14,2 тис. $м^2$. Середня площа одного номера склала 21,0 $м^2$ (у 2013 р. – 20,9 $м^2$). Зменшення відбулося за рахунок реконструкції наявних готелів.
Транспортне обслуговування та трансферт	Загальна протяжність залізничних шляхів сполучення складає 8982,3 тис. км. У перспективі через область будуть проходити транспортні коридори: Лісабон – Неаполь – Будапешт – Київ, Варшава – Одеса. За щільністю залізничних колій на одну тисячу квадратних кілометрів території область займає п'яте місце в Україні. По річках здійснюється вантажно-пасажирське судноплавство. За 2014 рік було перевезено тис. пасажирів автомобільним транспортом 193616 тис. осіб, залізничним – 15548 тис. осіб, внутрішнім водним – 330 тис. осіб, авіаційним 127 тис. осіб.
Додаткові платні послуги	До додаткових послуг в області відносяться: послуги культурно-розважальних установ (музеїв, театрів, кінотеатрів, концертних і виставкових залів, нічних клубів, парків та ін), послуги спортивних закладів, банківські, розрахунково-касові та страхові послуги. В області є 2 професійних театри, одна концертна організація, 13 музеїв, 1010 публічних бібліотек, 1151 закладів культури клубного типу, 299 демонстраторів фільмів тощо. Статус національного має музей-садиба М.І. Пирогова. За 2013 рік було проведено 36 виставкових заходів, з них 11 виставок та 25 ярмарків. Прийняли участь у проведені виставкових заходів 3,2 тис. учасників. Відвідали ці заходи 259 тис. осіб. В області налічується 37 стадіони, 3 палаци спорту, понад 690 спортивних залів, 22 плавальних басейнів і аквапарк, понад 448 футбольних полів, споруди зі штучним льодом – 3.
Санаторно-курортні та профілактичні послуги	У 2014р. на Вінниччині функціонували 21 санаторій (з них 11 – дитячих), 6 санаторіїв-профілакторіїв, 3 бази відпочинку. Серед них 6 санаторіїв м. Хмільника – бальнеологічного курорта, столиці родонної терапії в Україні. Тільки в них за минулий рік оздоровилось майже 40 тис. осіб, з них 2,4 тис. іноземців з 27 країн світу. Всього ж оздоровилось в області за цей період 65,4 тис. осіб, з них 12,8% (8,4 тис. осіб) – дітей. З метою організації літнього оздоровлення та відпочинку дітей та підлітків в області у 2014р. було організовано функціонування 803 дитячих оздоровчих закладів, що на 4,4% більше, ніж влітку минулого року. Загалом за літній сезон в таборах області оздоровлено більше 78 тис. осіб, що становить 47,0% від загальної кількості дітей шкільного віку. В стаціонарних таборах області оздоровилось 11,0 тис. дітей і підлітків, з них 613 дітей – з Хмельницької, Житомирської, Волинської, Дніпропетровської, Київської, Одеської, Черкаської областей та м. Києва.

вих дій в середньому та довгостроковому аспекті. Вони представлені в таблиці 3.

Таблиця 2

Результати оцінки інфраструктурного забезпечення

Фактори	Оцінки експертів					Середній бал	Середній бал	
	1	2	3	4	5			
Засоби розміщення: - достатність і стан	2	3	3	4	3	15	3	2,8
- якість послуг	2	2	3	3	3	13	2,6	
2. Сфера громадського харчування: - рівень розвитку і стан	3	2	3	4	3	15	3	2,8
- якість та асортимент послуг	2	2	3	3	3	13	2,6	
3. Сфера торгівлі: - рівень розвитку і стан	4	3	3	4	4	18	3,6	3,5
- якість послуг і асортимент	3	3	4	3	4	17	3,4	
4. Транспортне обслуговування: - стан і розвиток транспорту	4	3	3	3	3	16	3,2	3,1
- якість транспортних послуг	3	3	3	4	2	15	3	
5. Додаткові платні послуги: - рівень розвитку і доступність	3	2	3	4	3	15	3	3
- якість послуг	2	2	3	4	4	15	3	
6. Санаторно-курортні та профілакторні послуги: - рівень розвитку та доступність	3	3	3	4	4	17	3,4	3,3
- якість послуг	2	3	3	4	4	16	3,2	
Сумарний бал						185	3,1	

Виходячи з перерахованих вище конкурентних позицій туристського комплексу Вінницької області, по відношенню до них доцільним бачиться застосування принципово різних видів стратегій:

- для сильних конкурентних позицій – стратегія посилення конкурентних переваг і створення на їх основі додаткових цінностей і продуктів для споживачів;
- для слабких конкурентних позицій – стратегії підвищення конкурентоспроможності та нарощування конкурентних переваг.

Для вирішення цих проблем повинен бути використаний програмно-цільовий метод. Комплекс найбільш загальних заходів, які необхідно деталізувати і реалізовувати в регіональних стратегічних документах у сфері розвитку туризму, в рамках регіональних та муніципальних цільових програм, представлений в табл. 4.

Виділені в табл. 4 сильні конкурентні позиції туризму в області, повинні бути покладені в основу стратегії конкурентоспроможності вінницьких турпродуктів. На їх основі і з використанням стратегії диференціації повинні створюватися додаткові цінності та додаткові продукти для відвідувачів області. Вони можуть бути взяті за основу розробки напрямів посилення конкурентних переваг туризму, визначення «точок диференціації».

Використання «точок диференціації» дозволяє створити комплексні (пакетні) тури, що об'єднуються загальною тематикою і розвиваються під загальним «парасольковим» брендом. Крім того, їх реалізація дозволяє значно розширити асортимент пропонованих турпродуктів і окремих видів послуг, закріпити свої позиції на ринку. Точки диференціації є джерелом створення конкурентних переваг, дозволяють створювати додаткові цінності для споживача, що відрізняють даний продукт від продуктів конкурентів [3, с. 73]. Одночасно з виявленням можливих точок диференціації на підставі результатів оцінки конкурентоспроможності визначені також напрями та заходи щодо посилення існуючих конкурентних переваг.

Таблиця 3

Сильні і слабкі конкурентні позиції туристського комплексу у Вінницькій області

Сильні конкурентні позиції	Слабкі конкурентні позиції
- сприятлива кон'юнктура і значний потенціал зовнішніх ринків, високий інтерес туристів до Вінницької області та стійкий попит на вінницькі турпродукти; - наявність системи стратегічного управління розвитком туризму, висока ефективність заходів державної регіональної та інвестиційної політики у сфері туризму; - узгодженість регіональної стратегії розвитку туризму в області та ряду великих корпоративних структур; - велика кількість і різноманітність об'єктів туристського показу і туристично-рекреаційних ресурсів.	- нестача кваліфікованих трудових ресурсів у сфері туризму і недостатньо висока якість підготовки фахівців для туристського сектора; - низька доступність і незадовільний технічний і естетичне стан основної маси найбільш важливих об'єктів туристського показу в області, що призводить до сезонного режиму функціонування багатьох об'єктів; - низький ступінь фондоозброєнності вінницьких туристських компаній; - низький рівень розвитку туристської і допоміжної інфраструктури в поєднанні з низьким ступенем задоволення вимог міжнародних галузевих стандартів у туризмі; - недостатня ефективність використовуваних маркетингових інструментів і відсутність сильних і конкурентоспроможних вінницьких туристських брендів.

Напрями та заходи посилення конкурентних переваг в туризмі Вінницької області:

1. Стратегії посилення конкурентних переваг.
2. Стратегії диференціації (нові продукти і послуги, створені на основі наявних конкурентних переваг).
3. Стратегії експансії (стратегії маркетингу).

Реалізація конкурентної стратегії в рамках вищезазначених заходів спрямована на підвищення конкурентоспроможності туристського комплексу Вінницької області за рахунок маркетингових інструментів, а також за рахунок активізації обласної інвестиційної політики.

Висновки і пропозиції. На сьогоднішній день у сфері розвитку туризму області є повний комплекс стратегічних документів. Вони відображають більшість аспектів державної регіональної політики з підтримки та розвитку туризму, створюють умови для системної реалізації вищеназваних напрямків і заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вінницького туристського комплексу як на українському, так і на міжнародному туристичних ринках. Ефективність заходів щодо розвитку туризму, запропонованих в рамках стратегічних і програмних документів, залежить від їх реалізації на практичному рівні в рамках таких ключових напрямів, як розробка ТЕО та інвестиційних проектів в області

Таблиця 4

Основні заходи щодо посилення слабких конкурентних позицій туристського комплексу Вінницької області

Проблеми (слабкі конкурентні позиції)	Основні заходи
Брак кваліфікованих трудових ресурсів у сфері туризму	Перепідготовка кадрів та підвищення кваліфікації за участю залучених фахівців, реалізація тренінгових програм без відриву персоналу від виробничої діяльності запровадження системи корпоративних замовлень для підготовки фахівців, закордонні стажування фахівців у сфері туризму та викладацьких кадрів в рамках міжнародних проектів та корпоративних обмінів, вдосконалення навчальних процесів з підготовки кадрів
Низька доступність і незадовільний технічний та естетичний стан об'єктів туристського показу, сезонність	Розробка турів, не пов'язаних з традиційними об'єктами показу і, що задіюють невикористаний потенціал, координація зусиль влади за утриманням і реставрацією об'єктів туристського показу, залучення бізнесу, до вирішення проблеми збереження пам'яток історії та культури
Низька фондоозброєність вінницьких туристських компаній	Передача об'єктів показу в оренду господарюючим суб'єктам з поставленням обов'язків з утримання, реконструкції та облаштування об'єктів. Розвиток інфраструктури доступу до об'єктів показу за рахунок їх включення до складу комплексних турів, комплексні інвестиційні проекти.
Низький рівень розвитку туристської і допоміжної інфраструктури в поєднанні з низькою якістю послуг	Стимулювання конкуренції через залучення зовнішніх компаній, що надають сертифіковані послуги. Активізація державних інвестицій в інфраструктуру в тому числі за рахунок створення локальних туристських комплексів і розвитку супутньої інфраструктури – стимулювання та підтримка розвитку малого бізнесу в сфері туризму – використання системи конкурсних відборів при реалізації пріоритетних інвестиційних проектів у сфері туризму
Неефективність маркетингу і відсутність сильних вінницьких туристських брендів, відсутність системи їх просування з використанням каналів зовнішніх корпоративних мереж	Активізація маркетингової діяльності обласного туристського інформаційного центру. Розвиток «електронного туризму», перш за все internet-маркетингу, розвиток системи електронних магазинів з продажу турів, електронних систем бронювання. Розвиток контрактної спеціалізації вінницьких турфірм з великими корпораціями для можливості використання корпоративних каналів просування та реалізації послуг. Створення і просування туристських брендів на базі унікальних вінницьких турпродуктів, формування на їх основі «парасолькових» і підтримуючих брендів.

розвитку туристської інфраструктури та створення нових турпродуктів, пошук і залучення інвесторів для їх реалізації, маркетингове забезпечення розвитку туризму.

Список літератури:

1. Бондаренко М. П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М. П. Бондаренко // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 104-119.
2. Левицька І. В., Корж Н. В., Кізюн А. Г., Онищук Н. В. Стратегія регіонального розвитку туризму: монографія / Левицька І. В., Корж Н. В., Кізюн А. Г., Онищук Н. В. – Вінниця, 2013. – 192 с.
3. Сіренко К. В. Аналіз туристичного ринку України в сучасних умовах розвитку економіки / К. В. Сіренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 70-74.

Левицкая И.В., Завальнюк В.В.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ИНФРАСТРУКТУРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация
В статье исследовано формирование инфраструктуры туризма как условия совершенствования деятельности предприятий туристической сферы. Важным условием развития туризма как определяющего фактора модернизации экономики и стабилизации социальной обстановки является участие государства в формировании благоприятной атмосферы для развития туризма, патронировании развития базовых отраслей, участия в инвестиционной деятельности и развития материально-технической базы. Обоснованные перспективные направления исследований и внедрения в практику деятельности предприятий туристической сферы инновационных управленческих проектов с целью дальнейшего развития туристического сектора Винницкой области. Проведено рейтинговую оценку по группам факторов конкурентоспособности туризма в Винницкой области. На основании оценки факторов конкурентоспособности выделены наиболее сильные и наиболее слабые конкурентные позиции развития туристского комплекса в Винницкой области.

Ключевые слова: туристическая инфраструктура, сильные и слабые стороны, рейтинговая оценка, инфраструктурное обеспечение туризма, конкурентные преимущества.

Levytska I.V., Zavalniuk V.V.
Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF TOURISM IN VINNYTSIA REGION

Summary
This article explores the formation of tourism infrastructure as a condition for improvement of tourism companies. An important condition for the development of tourism as a determinant of economic modernization and social situation is stabilizing state involvement in creating a favorable environment for the development of tourism, patronage of basic industries, participation in investment activity and development of logistics. The proved promising areas of research and implementation in practice of tourism companies innovative management projects to further develop the tourism sector Vinnytsia region. A Grade groups the competitiveness of tourism in Vinnytsia region. Based on the evaluation of the competitiveness marked the strongest and most weak competitive position of the tourism complex in Vinnitsa region.
Keywords: tourism infrastructure, strengths and weaknesses, grade, tourism infrastructure maintenance, competitive advantage.

УДК 338.26.015

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ ПО ПРОДАЖУ НОУТБУКІВ

Леонтьєва Н.Р.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

В статті досліджується проект створення Інтернет-магазину по продажу ноутбуків. Даний проект розрахований на реалізацію за два роки. Проаналізовано основні кроки та віріанти створення моделі Інтернет-магазину. Побудовано графіки балансу готівки, чистого прибутку та подано показники інвестиції. Також в роботі отримано період окупності проекту.
Ключові слова: Інтернет-магазин, електронна комерція, моделювання, Web-сайт, інвестиція.

Постановка проблеми. Розвиток комп'ютерної техніки, комп'ютерних систем, технологій і мереж зумовив стрімкий розвиток нової всесвітньої платформи бізнес-процесів. Інтернет-магазини та аукціони, електронні біржі, Інтернет-банкінг та Інтернет-реклама вже стали звичним явищем у нашому житті. Взаємодія двох факторів: величезне охоплення потенційних клієнтів і низький рівень затрат, визначила високу доходність електронного бізнесу.

Електронний бізнес є досить молодим і надзвичайно перспективним напрямом бізнесу, тому підготовка кваліфікованих фахівців цього напряму є актуальним завданням не лише в Україні.

Протягом останніх 5 років український ринок електронної торгівлі показує щорічне зростання на рівні 55%-60%, незалежно від постійних економічних коливань.

На сьогоднішній день в бізнесі паралельно з реальним середовищем торгівлі створюється і набуває великої прогресивності електронне середовище торгівлі. За змістом своєї діяльності електронна торгівля суттєво відрізняється від реальної торгівлі. Їй притаманні такі характерні риси, як:

· інтерактивність – адекватне інформаційне забезпечення покупця (споживача) його запиту у вигляді інтерфейсу, тобто німого діалогу.

· глобальність – брак часових, просторових, адміністративних, соціально-демографічних, асортиментно-товарних меж.

· динамічність – спроможність on-line торгівлі до моментальних змін і адаптації до нових умов.

· ефективність – спроможність забезпечити прибуток, інші економічні вигоди, а також соціальний ефект.

Дуже багато експериментальних досліджень направлені на створення імітаційних моделей життєдіяльності самого підприємства, його продукції та дій на ринку. Процес побудови моделі, як реального так і віртуального підприємства, є досить важким і вимагає значної підготовчої роботи зі збору й аналізу вихідних даних.

Однією з найпоширеніших моделей електронної торгівлі у сфері бізнес – користувач є Інтернет-магазин – спеціалізований Web-сайт, що призначений для просування споживчих товарів на ринку, збільшення обсягів продажу, залучення нових покупців [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера електронної комерції в Україні на теперішній час знаходиться на початковому етапі розвитку. Особливостями сучасного стану ринку електронної комерції в Україні займаються такі науковці як Кудирко Н. В., Федоряк Р. М. У своїй роботі вони проаналізували перспективу розвитку електронного бізнесу, перспективність ідеї залучення компаній і пересічних користувачів мережі Інтернет до електронної комерції

Формування і розвиток ринку сучасних послуг електронної комерції стали провідними темами досліджень українських та зарубіжних економістів. У більшості досліджень Меджибовської Н., Чубукової О. О., Костяєва Р. А. виконано порівняльний аналіз і визначено переваги електронної комерції. [2, 3]

На сьогодні, питаннями ведення електронного бізнесу та створення Інтернет-магазину займаються багато вчених, зокрема: Туржанський В.А. [4], Плекач В. Л. [5], Тихонов С., Суховий А. В. та інші. У роботі Плескача В. Л. проаналізовано вплив на розви-

© Леонтьєва Н.Р., 2015

ток ринку послуг електронної комерції, розширення клієнтської бази. Однак, в деяких роботах в неповній мірі висвітленні питання пов'язанні з проблематикою створення та відображення облікових розрахунків у Інтернет-магазині. Проаналізувавши деякі роботи, помічено, що в них не повністю враховані всі витрати на створення Інтернет-магазину.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка проекту створення Інтернет – магазину, що займається продажем ноутбуків та аналіз отриманих результатів.

Викладення основного матеріалу. Реалізація розробки проекту забезпечувалося за допомогою програмного продукту Project Expert, що підготовляє фінансові звіти, по яких можна визначити стан проекту в будь-який момент часу. При цьому балансовий звіт і звіт про прибутки і збитки формуються у відповідності зі стандартами International Accounting Standard, загальноприйнятими в міжнародній практиці.

Програма Project Expert, як інструмент фінансового аналізу, виконує дві основні функції: по-перше, переклад опису діяльності підприємства з мови користувача у формалізований опис грошових потоків; по-друге, обчислює показники, по яких фінансовий менеджер може судити про результативність прийнятих рішень. [7]

Одним із основних кроків створення проекту є побудова моделі. Процес побудови моделі найбільш трудомісткий і вимагає значної підготовчої роботи зі збору й аналізу вихідних даних. Для розробки будь-якого бізнес-плану потрібно ввести такі вихідні дані:

- дата початку і тривалість проекту;
- перелік продуктів чи послуг, виробництво і збут яких буде здійснюватися в рамках проекту;
- валюта розрахунку для платіжних операцій.

Проект створення Інтернет-магазину розрахований на реалізацію за два роки (з 01.02.2015 по 01.02.2017 р.). На даний час ринок електронної комерції розвивається досить швидкими темпами. Темпи росту продажу комп'ютерної техніки через мережу Інтернет є досить високими, тому створення Інтернет-магазину є перспективним та економічно вигідним.

За результатами 2013 року ринок ключових категорій IT-техніки в грошовому вимірі збільшився на 9% порівняно з 2012 роком. Хоча обсяг продажів ноутбуків у грошовому еквіваленті зменшився на 8% порівняно з минулим роком, проте ноутбуки, як і раніше, є найбільшою групою сектору: їхня частка становить майже 50% ринку IT. Проаналізувавши ці дані, а також інші Інтернет-магазини (Rozetka і Mobilluck), було прийняте рішення, що Інтернет-магазин буде займатися продажем тільки ноутбуків і тільки трьох фірм – Asus, Acer, Lenovo.

Організація Інтернет – магазину розбивається на три етапи. На першому етапі потрібно аналітично проаналізувати, яка вигода з Інтернет – магазину, з якими витратами його можна створити і утримати, чи дозріли умови і передумови для організації Інтернет – магазину, які терміни окупності коштів. Для цього проароблялася структура комерційного бізнесу, вивчається контингент покупців, їх потреби, визначався асортимент і профіль майбутнього магазину, схеми просування товару, механізм фінансово-розрахункових операцій, доставки товару, виконуються інвестиційні розрахунки [8, 9].

На другому етапі організації Інтернет – магазину вибираються варіанти і грошові витрати на його створення.

Існують такі варіанти створення Інтернет – магазину:

- замовлення у професіоналів – якісний та надійний інструмент для ведення бізнесу, просування товарів або послуг;
- замовлення дешевше – низькоякісний та малоефективний інструмент для ведення бізнесу, просування товарів або послуг;
- створення за допомогою безкоштовного конструктора – сумнівний інструмент для ведення бізнесу, просування товарів або послуг;
- створення власними силами – хороший інструмент для ведення бізнесу, освоєння нової професії, але займає досить багато часу.

На даному етапі важливим є те, щоб створений сайт задовольняв основні вимоги, які ставляться користувачами до Інтернет-магазину:

- зрозумілий інтерфейс та зручна система навігації по магазину;
- зручна система посилань, що дозволяє оптимальним способом одержати необхідну користувачеві інформацію;
- мінімальна кількість дій користувача для здійснення покупки.

На третьому етапі визначається сума витрачених коштів на реєстрацію та рекламу.

Найважливішою частиною розробки проекту є створення календарного плану. Він представляє собою послідовність етапів робіт, кожний з яких характеризується терміном виконання та вартістю та набором параметрів, що визначають зміст етапу. Для проекту створення Інтернет-магазину по продажу ноутбуків можна виділити такі етапи:

1. Послуги з маркетингу:
   - дослідження ринку (14 днів);
   - розробка маркетингових стратегій (30 днів);
2. Розробка Інтернет-магазину та реєстрація доменного імені (30 днів) [4]
3. Реклама:
   - комплексна реклама (15 днів);
   - email маркетинг (15 днів);
4. Підбір і прийняття на роботу персоналу (5 днів).
5. Оренда приміщення для складу на 2 роки (15 днів).
6. Юридична реєстрація (10 днів).
7. Закупівля товару (40 днів).

Витрати на запуск проекту та його розвиток подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Витрати на проект

Витрати	Сума, грн.
Послуги з маркетингу	**15000**
Дослідження ринку	5000
Розробка маркетингових стратегій	10000
Розробка Інтернет-магазину та реєстрація доменного імені	**15000**
Реклама	**150000**
Комплексна реклама	90000
Email маркетинг	60000
Підбір і прийняття на роботу	**1000**
Оренда приміщення для складу на 2 роки.	**100000**
Юридична реєстрація	**15000**
Закупівля товару	**2700000 +5859000**
Всього	**8855000**

Для дослідження можливостей реалізації проекту необхідно забезпечити фінансування витрат на перші десять місяців за допомогою кредитів. У цьо-

му проекті для фінансування було вибрано ПриватБанк, тому що національна мережа банківського обслуговування, що включає в себе більш 3000 філій і відділень по всій Україні, дозволяє будь-якому клієнту отримати найвищий рівень обслуговування практично в будь-якій точці країни.

Одним із основних моментів створення бізнес-плану є введення податків.

Відповідно до Податкового кодексу України для суб'єктів господарювання, в тому числі Інтернет-магазинів, запроваджено дві системи оподаткування: загальна та спрощена. Оскільки загальна система податків застосовується в разі здійснення великих обсягів торгових операцій та наявності великого штату працівників, то в проекті використовувалася спрощена система. Спрощена система оподаткування – спеціальний механізм сплати податків, що дозволяє замінити сплату ряду окремих податків – єдиним податком, а також спростити ведення обліку та подання звітності контролюючим органам. Податковий кодекс України (далі – ПКУ) передбачає поділ платників єдиного податку на 6 груп. Кожна з груп має свою специфіку, яка визначається рівнем доходів, кількістю найнятих працівників, а також характером підприємницької діяльності. Від того, до якої з шести груп відноситься суб'єкт підприємницької діяльності, залежить і ставка єдиного податку, що підлягає сплаті. Проаналізувавши ці 6 груп отримано, що даний проект відноситься до 3 групи. Вона характеризується тим, що кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах не перевищує 20 осіб, а обсяг доходу за рік не перевищує 3 000 000 гривень. Отже, для ПДВ була вибрана ставка податку 20%, ставка податку на прибуток – 17%, ставка податку на зарплату –36,8%.

Дані по запланованих обсягах продажів ноутбуків усіх категорій по 20 шт. протягом 5 усього періоду.

Для більш наочного представлення зміни дефіциту готівки за час виконання проекту можна побудувати графік балансу готівки, показаний на рис. 1.

З графіка видно, що дефіцит має місце протягом 16 місяців і досягає максимального розміру близько 5 млн. грн.

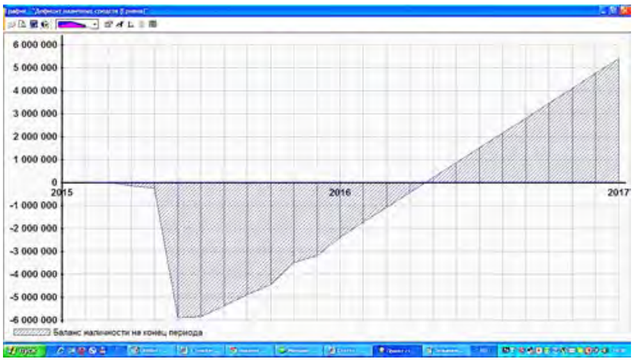


Рис. 1. Дефіцит готівки проекту

На рис. 2. поданий графік чистого прибутку Інтернет-магазину по продажу ноутбуків. З рис. 2. видно, що графік чистого прибутку можна поділити на три частини. Перша частина (від'ємна гілка) – вливання інвестицій; друга (точка між від'ємною і додатною гілками) – момент повернення капіталу; третя (додатна гілка) – прибуток.

Чистий прибуток є реальним показником того, наскільки ефективно працює підприємство, визначає реальні, дійсні можливості підприємства фінансувати науково-технічний і соціальний розвиток.

Аналіз цього графіка підтверджує те, що Інтернет-магазин є прибутковим.

Рис. 2. Чистий прибуток Інтернет-магазину

Інвестування являє собою один із найбільш важливих аспектів діяльності будь-якого підприємства. Головним напрямком попереднього аналізу є визначення показників можливої економічної ефективності інвестицій, тобто віддачі від капітальних вкладень, що передбачається проектом.

Эффективность инвестиций

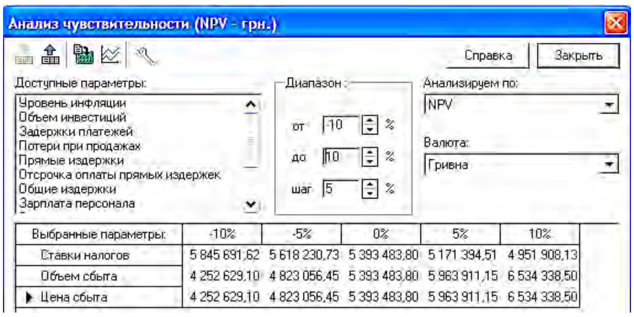
Длительность проекта: 24 мес.
Период расчета: 24 мес.
Справка

Показатель	Гривна	Гривна
Ставка дисконтирования, %	0,00	0,00
Период окупаемости - PB, мес.	16	16
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	16	16
Средняя норма рентабельности - ARR, %	94,26	94,26
Чистый приведенный доход - NPV	5 393 484	5 393 484
Индекс прибыльности - PI	1,89	1,89
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	112,50	112,50
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	37,30	37,30

Рис. 3. Показники ефективності інвестицій

Такі показники, можна підрозділити на засновані на дисконтованих оцінках і засновані на облікових оцінках. Показник чистого приведеного доходу характеризує сучасну величину ефекту від майбутньої реалізації інвестиційного проекту. На відміну від показника NPV індекс рентабельності є відносним показником. Він характеризує рівень прибутків на одиницю витрат, тобто ефективність вкладень. Економічний зміст критерію IRR полягає в наступному: IRR показує максимально припустимий відносний рівень витрат по проекту [10].

За допомогою методу аналізу чутливості можуть бути виявлений рівень стійкості проекту до можливих змін окремих умов реалізації проекту, а також проведене ранжування цих факторів за рівнем ризикованості.


Анализ чувствительности (NPV - грн.)

Справка Закрыть

Доступные параметры: Уровень инфляции, Объем инвестиций, Задержки платежей, Потери при продажах, Прямые издержки, Отсрочка оплаты прямых издержек, Общие издержки, Зарплата персонала

Диапазон: от -10 %, до 10 %, шаг 5 %

Анализируем по: NPV

Валюта: Гривна

Выбранные параметры:	-10%	-5%	0%	5%	10%
Ставки налогов	5 845 691,62	5 618 230,73	5 393 483,80	5 171 394,51	4 951 908,13
Объем сбыта	4 252 629,10	4 823 056,45	5 393 483,80	5 963 911,15	6 534 338,50
Цена сбыта	4 252 629,10	4 823 056,45	5 393 483,80	5 963 911,15	6 534 338,50

Рис. 4. Аналіз чутливості проекту (таблично)

Аналіз чутливості проекту полягає в оцінці того, наскільки зміниться ефективність проекту при зміні лише одного з вихідних параметрів – факторів формування ефективності інвестицій. Такими типовими факторами є обсяг продажів, ціна одини-

ці продукції, інвестиційні витрати або їх складові, операційні витрати та їх складові, термін затримки платежів, рівень інфляції, відсотки по кредитах, ставка дисконту.

Для даного проекту показано також аналіз чутливості до можливих змін ряду факторів: ціни збуту, ставки податків і ставки по кредиту, які показані на рис. 4 (таблично) та рис. 5 (графічно).

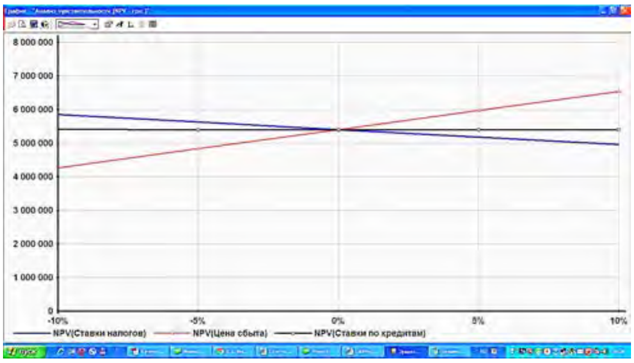


Рис. 5. Аналіз чутливості проекту (графічно)

При аналізі чутливості вивчається вплив динаміки факторів на показники ефективності проекту (як правило, NPV або IRR) при їх зміні в межах певного діапазону варіації можливих темпів приросту окремого фактору при фіксованих проектних значеннях інших. Для нашого проекту, за методикою UNIDO, було взято зміну параметрів від -10% до 10%.

З графіку можна зробити висновки, що найбільш критичним параметром є ціна збуту.

Висновки. На сьогоднішній день більше 50% людей купують товари через Інтернет за допомогою Інтернет-магазинів, що відносяться до сектору бізнес-споживач.

Конкурентними перевагами даного проекту є фокусування на обмеженій кількості найбільш популярних товарних категорій на етапі запуску з подальшим розширенням асортименту та більш низькі ціни (на 5-10%).

За результатами дослідження отримано, що проект по створенню Інтернет-магазина по продажу ноутбуків має період окупності 1 рік 4 місяці та має чистий дохід більше 5 млн. грн. за ввесь період.

Аналіз чутливості досить простий у практичному застосуванні, однак має істотні недоліки: в аналізі чутливості розглядається окремий вплив кожної змінної на обраний критерій ефективності та не враховує існуючий взаємозв'язок між факторами, оскільки в реальності вони всі діють одночасно; аналіз чутливості на основі показників еластичності передбачає використання експертних оцінок, що знижує об'єктивність його результатів.

Список літератури:

1. Юдін О.М. Системи електронної комерції: створення, просунення і розвиток: монографія / О.М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.
2. Меджибовська Н. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. Меджибовська // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 36-41.
3. Чубакова О.О. О формировании национального рынка информационных продуктов и услуг / О.О. Чубакова // Экономика Украины. – 1999. – № 9. – С. 86-88.
4. Туржанський В.А. Облік витрат на створення Інтернет-магазину та здійснення торгівельних операцій / В.А. Туржанський // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 202-207.
5. Плескач В.Л. Технології електронного бізнесу: Монографія / В.Л. Плескач. – К.: КНТЕУ, 2004. – 223 с.
6. Створення веб-сайтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://abc. net.ua
7. Цисарь И.Ф., Нейман В.Г. Компьютерное моделирование экономики. – М.: «Диалог-МИФИ», 2002. – 304 с.
8. Пейтел К., Мак-Картні М. П. Секреты успеха в электронном бизнесе. СПб: Питер, 2001. – 128 с
9. Ковалев А., Курдюмов И и др. Управление проектом по созданию интернет-сайта. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 337 с.
10. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. – К.: МАУП, 2002. – 152 с.

Леонтьева Н.Р.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЕКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ НОУТБУКОВ

Аннотация
В статье исследуется проект создания Интернет-магазина по продаже ноутбуков. Данный проект рассчитан на реализацию за два года. Проанализированы основные шаги и виринаты создания модели Интернет-магазина. Построены графики баланса наличности, чистой прибыли и представлены показатели инвестиции. Также в работе получено период окупаемости проекта.

Ключевые слова: Интернет-магазин, электронная коммерция, моделирование, Web-сайт, инвестиция.

Leontyeva N.R.
Bukovinian State Finance and Economics University

MODELLING OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF ONLINE SHOP THAT SELLS LAPTOPS

Summary
This article investigates a project of creation of the Internet-store that sells laptops. This project is meant for two years of development. The basic steps and variants of creation online shop model have been analyzed. Cash balance schemes were formed, pure profit and indices of investment are present. The period of recoupment of project has also been obatained during the working process.
Keywords: Internet-store, e-commerce, modeling, Web-site, investment.

УДК 339.137.2

РОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

Лопащук І.А., Васількова К.В., Міхальова А.В.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

У статті розглянуто сутність та значення якості продукції для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто різні підходи до трактування поняття якості продукції. Визначено поняття конкурентоспроможність продукції. Також охарактеризовано параметри та показники конкурентоспроможності продукції. Проаналізовано взаємозв'язок якості і конкурентоспроможності продукції підприємства в умовах конкурентної боротьби.
Ключові слова: якість продукції, оцінка якості, конкурентоспроможність продукції, методики оцінки конкурентоспроможності, показники та параметри конкурентоспроможності продукції.

Постановка проблеми. В умовах переходу до ринку успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, обумовленої в першу чергу ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому в даний час визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним з факторів її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему якості та конкурентоспроможності продукції досліджували багато вчених, а зокрема: П. Гончаров [1], П. Гончарук [2], Э. Деминг [3], Л. О. Зайцева [5], В. Пастущин [8], Ю. Погорелов [9], Ф. Урманов [10], Г. Цирюрик [11] та ін.

Постановка завдання полягає у дослідженні поняття «якість» та «конкурентоспроможність»; вивченні впливу якості продукції на конкурентоспроможність продукції та підприємства вцілому.

Виклад основного матеріалу. Проблема якості та конкурентоспроможності продукції в сучасному світі носить універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить майбутнє як конкретного суб'єкта господарювання, так і економічне та соціальне життя країни. В теперішній час українські стандарти якості лише гарантують безпечність даного товару для життя споживача, не даючи при цьому об'єктивної оцінки якості товару з урахуванням всіх його властивостей. В той же час, якість товару, яка втілюється в його експлуатаційній безпечності і надійності, дизайні, рівні після продажного обслуговування, є для сучасного споживача основними критеріями при здійсненні купівлі, а значить, вони і визначають успіх чи невдачу фірми на ринку, тобто її конкурентоспроможність. Світовий досвід доводить, що саме в умовах відкритої ринкової економіки, невід'ємним атрибутом якої є гостра конкуренція, висока якість стає головною умовою виживання товаровиробників.

Поняття якості розвивалось протягом багатьох століть. Еволюція понять якості наведена в таблиці 1.

Таким чином, як видно з таблиці 1, якість – це складна і універсальна категорія, яка має множину особливостей і різноманітних аспектів. В той же час, канонічним можемо назвати таке визначення поняття якості: якість – це сукупність властивостей та характеристик продукту, котрі надають йому здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби [11, с. 135].

Отже, проблема забезпечення якості продукції є комплексною: науковою, технічною, економічною і соціальною, і у вирішенні її повинні приймати участь висококваліфіковані спеціалісти, які вільно володіють сучасними методами управління якістю.

Як якість, так і конкурертоспроможність продукції не має однозначного трактування. Аналіз визначень конкурентоспроможності продукції показав, що кожний автор визначає її виходячи з об'єкта та цілі дослідження. Проте, найбільш точним визначенням, на нашу думку, є: конкурентоспроможність товару – це комплекс споживчих та вартісних характеристик товару, що визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів [7, с. 161]. Іншими словами, під конкурентоспроможністю продукції розуміють сукупність її властивостей, що відбивають міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є [2, с. 61]:

© Лопащук І.А., Васількова К.В., Міхальова А.В., 2015

- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок;
- розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;
- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів;
- забезпечення пріоритетності продукції;
- зміна якості виробу і його технічних параметрів з метою врахування вимог споживача та його конкурентних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із замінниками;
- виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів.

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність – відносний показник, на перший план виходить проблема пошуку методу її оцінювання, котрий був би здатний дати об'єктивну інформацію про неї.

Оскільки конкурентоспроможність продукції визначається як її перевага у порівнянні з будь-якою продукцією при задоволенні покупцем його потреб, оцінка конкурентоспроможності продукції повинна здійснюватися на основі виміру факторів конкурентоспроможності (якості товару, його ціни, експлуатаційних витрат, якості сервісу тощо) даної продукції з подальшим порівнянням їх з відповідними фаторами основних товарів-конкурентів чи з нормативами [4, с. 161]. У такому розрізі, конкурентоспроможність виступає ступенем відповідності продукції на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо.

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на:

1) нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства формуванням захисту проти них;

2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;

3) забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку [2, с. 60].

Зазвичай джерелами отримання конкурентних переваг є:

1) сфокусованість на споживачеві;
2) відданість завданням забезпечення належного рівня якості;
3) привернення уваги до зручності;
4) зосередження на нововведеннях;
5) відданість завданням, надання якісних сервісних послуг;
6) швидкість та оперативність прийняття рішень та ін.

Розрізняють параметри та показники конкурентоспроможності продукції.

Таблиця 1

Еволюція поняття якості

Автор	Визначення якості
Аристотель (III ст. до н.е.)	Відмінність між предметами. Диференціація за ознакою «хороший – поганий».
Гегель (XIX ст.)	Якість – це в першу чергу тотожна з буттям визначеність, так що дещо перестає бути тим, чим воно є, коли воно втрачає свою якість.
Китайська версія	Ієрогліф, що означає якість, складається з двох елементів: «рівновага» і «гроші» (якість = рівновага + гроші).
Шухарт (1931 р.)	Якість має два аспекти: об'єктивні фізичні характеристики; суб'єктивний бік.
Ісікава К. (1950 р.)	Якість, яка реально задовольняє споживачів.
Джуран Дж. (1974 р.)	Придатність для використання (відповідність призначенню). Якість – це ступінь задоволення споживача.
Фейгенбаум А. (1960-ті роки)	Якість можна визначити як загальну сукупність технічних, технологічних та експлуатаційних характеристик, завдяки яким виріб буде відповідати вимогам споживача при його експлуатації.
ГОСТ 15467-79	Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольнять визначені потреби у відповідності з її призначенням.
Українська асоціація якості	Якість – це процес безперервного вдосконалення, спосіб ведення бізнесу, коли необхідно бути краще, досконаліше інших, а не просто мати продукцію вищої якості.
Міжнародний стандарт ISO 8402-86	Якість – сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуг, які надають їм здатності задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби.
Міжнародний стандарт ISO 9000:2000	Ступінь, до якого сукупність власних характеристик продукції, процесу або системи задовольняє сформульовані потреби або загальнозрозумілі чи обов'язкові очікування.

ЯКІСТЬ

Як абсолютна оцінка	Як властивість продукції	Як відповідність призначенню	Як відповідність вартості	Як відповідність стандартам
Якість неможна виміряти, адже якість – це приналежність товару. Часто завдяки зусиллям реклами вдається створити враження у споживача, ніби деякі товари мають абсолютну якість	Якість є похідною від будь-якого кількісного параметру продукту. Якість вище, якщо параметр більше.	Якість представляє собою здатність продукту чи послуги виконувати свої функції чи задовольняти потреби споживача	Якість визначається відношенням корисності і ціни продукту	Якість визначається як відповідність технічним стандартам і умовам, які включають в себе цільові і допустимі значення тих чи інших параметрів продукції чи послуг

Джерело: розроблено авторомами на основі [1, с. 52; 9, с. 65; 11, с. 134]

Параметри конкурентоспроможності – це найчастіше кількісні характеристики властивостей продукції, які враховують галузеві особливості оцінки її конкурентоспроможності. Розрізняють окремі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, економічні, нормативні.

Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності продукції, які базуються на параметрах конкурентоспроможності.

Оцінка конкурентоспроможності продукції – сукупність операцій щодо вибору критеріїв (показників) конкурентоспроможності, встановлення справжніх значень цих показників для товарів-конкурентів і зіставлення значень показників аналізованих товарів з товарами, прийнятими за базові.

Є багато методик оцінки конкурентоспроможності товарів (послуг), які застосовують на практиці. Розглянемо найпоширеніші з них.

1. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів через їх рейтинг. Це найпростіший різновид комплексної оцінки якості на основі технічних параметрів. Рейтинґ товару визначають за такою формулою [8, с. 128]:

$$P_t = \prod_{i=1}^{n} Qi \qquad (1.1)$$

де P_1 – рейтинг товару; Q_1 – i-тий відносний показник якості товару; – кількість одиничних показників якості, взятих для оцінки.

Недоліком даної методики є те, що при оцінці показника конкурентоспроможності продукції враховують тільки показники якості продукції і не враховують економічні показники та показники зовнішнього формування.

2. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів за обсягом продажу. Ця методика ґрунтується на непрямому вимірюванні конкурентоспроможності за обсягом продажу. При цьому припускають, що обсяг продажу товарів-конкурентів свідчить про споживчі переваги і тому може слугувати критерієм конкурентоспроможності. Показник конкурентоспроможності продукції визначають за формулою [8, с. 129]:

$$Kij = \sum_{i=1}^{n} a_i b_i \to 1 \qquad (1.2)$$

де K_{ij} – конкурентоспроможність i-того товару на j-тому ринку; a_i – питома вага i-того товару в обсязі продажів, за період який аналізують; b_i – показник значимості ринку, на якому представлений товар організації. Для промислово розвинутих країн значимість ринку рекомендують приймати рівною 1, для інших країн – 0,7, для внутрішнього ринку – 0,5;

Питома вага -того товару в обсязі продажів визначають за [3]:

$$a_i = \frac{V_i}{V} \qquad (1.3)$$

де V_1 – обсяг продажів -того товару за період, що аналізують, грош. од.;

V – загальний обсяг продажу організації за той самий період, грош. од.

Єдиною перевагою цієї методики є відносна простота і доступність. До недоліків належить неможливість її застосування для оцінки міжфірмових товарів-конкурентів, оскільки немає достовірних даних про обсяг продажу конкретних товарів у фірм-конкурентів.

3. Методика визначення комплексного показника конкурентоспроможності на основі диференціального методу включає таку послідовність дій:

1) Визначення одиничних показників конкурентоспроможності q_i, як відношення величини i-того параметра аналізованого товару P_1 до величини i-того параметра базового зразка за $P_{iб}$ формулами:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{iб}} \times 100\% \qquad (1.4)$$

$$q_i = \frac{P_{iб}}{P_i} \times 100\% \qquad (1.5)$$

2) Із формул 1.4 і 1.5 вибирають ту, яка сприяє поліпшенню параметра показників. Далі розраховують групові показники (індекси) конкурентоспроможності I_{mn}, що характеризують відповідність товару потребі в ньому (груповий показник I_{mn} за споживчими параметрами має не перевищувати 100%) за формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^{n} a_i q_i\,, \qquad (1.6)$$

де n – число технічних параметрів, що беруть участь в оцінці; a_i – вага i-того параметра в загальному наборі; q_i – одиничний показник за i-тим технічним параметром.

3) Розрахунок рівня конкурентоспроможності K_p за допомогою групових показників за однією групою параметрів здійснюють за формулою:

$$K_p = \frac{I_{mn_1}}{I_{mn2}} \qquad (1.7)$$

де I_{mn1}, I_{mn2} – показники конкурентоспроможності для першого і другого товарів-конкурентів.

4) Розрахунок групових показників конкурентоспроможності за економічними критеріями, що виражаються через витрати споживача на придбання, післяпродажну діяльність і експлуатацію (споживання) товару протягом усього терміну життєвого циклу товару (придатності).

5) Визначення інтеґрального показника конкурентоспроможності товару K щодо зразка-конкурента (бази) за формулою [8, с. 130]:

$$K_p = \frac{I_{mn1}}{I_{mn2}} + \frac{C_1}{C_b} \qquad (1.8)$$

де I_{mn1}, I_b – групові показники конкурентоспроможності за споживчими параметрами аналізованого і базового зразка; C_1, C_b – групові показники конкурентоспроможності за економічними параметрами аналізованого і базового зразка.

Перевагою зазначеної методики є комплексний підхід до оцінки конкурентоспроможності, а недоліком – відсутність обліку ступеня значення різних споживчих і економічних параметрів.

4. Методика оцінки інтеґрального показника рівня конкурентоспроможності з урахуванням ціни споживання. Ця методика передбачає такі операції:

1) Розрахунок ціни споживання (P_t), що складається з ціни ринку і витрат, пов'язаних з експлуатацією виробу в період його життєдіяльності:

$$P_t = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 + C_6 + C_7 + C_8 + C_9 + C_{10} + C_{11} \qquad (1.9)$$

де C_1 – ринкова ціна; C_2 – витрати на транспортування; C_3 – вартість монтажу; C_4 – вартість зберігання; C_5 – вартість технічної інформації та іншої документації; C_6 – витрати на обслуговування; C_7 – витрати на паливо й електроенергію; C_8 – витрати на ремонт; C_9 – оплата податків, митних витрат і зборів; C_{10} – вартість страхування; C_{11} – вартість утилізації.

2) Розрахунок показника конкурентоспроможності (K) здійснюють за формулою [3]:

$$K = \frac{Q + C}{P_t} \qquad (1.10)$$

де Q – якість товару; C – якість післяпродажного обслуговування.

Згідно з цією методикою, рівень конкурентоспроможності – відносний показник, що відображає відмінність аналізованого товару від товару-конку-

рента за ступенем задоволення конкретної суспільної потреби. Перевагою цієї методики є урахування трьох найважливіших параметрів (критеріїв) конкурентоспроможності: якості товарів та післяпродажного обслуговування, а також ціни споживання.

5. Методика порівняльної оцінки конкурентоспроможності (порівняння з еталоном). Загальне оцінювання конкурентоспроможності товару відповідно до цієї методики здійснюють у три послідовних етапи:

1) аналіз ринку та вибір найбільш конкурентоспроможного товару – зразка (еталону для порівняння).

2) визначення сукупності параметрів двох товарів для порівняння.

3) здійснення розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності товару, що оцінюють. Товар-еталон має повністю відповідати нормативним вимогам майбутнього ринку.

Незважаючи на те, що на рівень конкурентоспроможності продукції підприємства впливає безліч факторів, якість є однією із найвагоміших її складових, особливо на ринку, де пропозиція перевищує попит, і де збут стає областю гострої конкурентної боротьби і суперництва виробників. У цьому випадку кожен товаровиробник прагне завоювати споживача, створити передумови для перетворення його потенційного платіжного попиту в реальний і, таким чином, гарантувати збут своєї продукції. В сучасних умовах це стає можливим лише за рахунок постійного підвищення рівня якості виготовлюваної продукції. Адже якість – це найважливіший показник конкурентоспроможності продукції і як наслідок – підприємства [10, с. 222].

Взаємозв'язок якості та конкурентоспроможності продукції простежується наступним чином: поліпшення якості → зниження витрат → підвищення продуктивності → зниження ціни → розширення ринку → утримання ринку → забезпечення роботою і збільшення обсягу робіт → повернення капіталовкладень [3]. Чим вище конкурентоспроможність продукції, тобто чим вона більш приваблива і краща для споживача, тим більше обсяг продажів і обсяг виробництва, що сприяє зниженню виробничих витрат і цін, що, у свою чергу, створює додаткові передумови для підвищення конкурентоспроможності продукції.

Конкурентоспроможність продукції закладається ще на стадії проектування. У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші моменти конкурентоспроможності виробів: якість і витрати [6, с. 218]. Для оцінки конкурентоспроможності важливо розуміти, що на сучасному ринку покупець здебільшого намагається купити не товари як такі, а весь комплекс пов'язаних із ним послуг, важливих для покупця, що спричиняє необхідність оцінки конкурентоспроможності «із зовсім нових, більш прийнятних для нього і більш важких для виробника позицій» [12, с. 218].

Більшість науковців вважає, що кращим способом досягнення конкурентних позицій на ринку є створення та впровадження ефективної системи управління якістю продукції на підприємствах. Дана система масово й ефективно функціонує в розвинених країнах при невеликих матеріальних затратах та дає значний результат для підприємства, акумулюючи його зусилля на подальшому розвитку.

Створення системи управління якістю (СУЯ), яка в першу чергу орієнтована на задоволення потреб споживачів, у наш час є необхідним кроком для підприємств, які поставили перед собою завдання вийти на світові ринки і встановити довгострокові відносини із закордонними партнерами. Для багатьох українських підприємств створення системи управління якістю асоціюється з її сертифікацією за вимогами міжнародних стандартів. Отже, одними з найбільш дієвих інструментів системи (СУЯ), стосовно гарантування якості вважається стандартизація та сертифікація продукції. Кожний вид продукції, яке те чи інше підприємство хоче вигідно продати на внутрішньому чи світовому ринках, мусить бути сертифікованим, тобто мати документ, що засвідчує високий рівень його якості, відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000 [5, с. 199].

Слід зауважити, що сертифікація на мікрорівні дає змогу підтвердити якість виготовленої продукції перед споживачами та підвищити її конкурентоспроможність, а на макрорівні – сприяє захисту вітчизняних виробників та запобігає проникненню на внутрішній ринок небезпечної продукції, у тому числі низької якості.

З метою координації дій, спрямованих на якнайширше залучення пред-ставників промисловості, громадськості, урядових і наукових організацій до вирішення проблем підвищення якості і конкурентоспроможності вітчизняних товарів, робіт та послуг протягом останніх років урядом було прийнято низку нормативних актів. Головними серед них стали: Концепція державної політики у сфері управління якістю, національні міжнародні стандарти ISO 9000 версії 2000 р., ISO серії 14000 та створені інститут якості у складі Українського науково-дослідного і навчального центру проблем стандартизації, сертифікації та якості (ДП «УкрНДНЦ»), мережі консультаційних пунктів з питань якості, навчання і підвищення кваліфікації фахівців [5, с. 199].

Стандарти ISO серії 9000 спрямовані на досягнення одного з головних завдань підприємства в ринкових умовах господарювання – задоволення потреб споживачів. Для підприємства важливо проводити дослідження таких потреб та визначити області покращення якості продукції та послуг.

На жаль, в Україні широко розповсюджена фальсифікація продукції, зокрема, у вигляді контрафакції – використання відомої торгової марки, бренда. Також трапляються випадки невідповідності продукції її маркуванню та повної або часткової відсутності маркування на виробах. Це суперечить не тільки вимогам нормативної документації України, а й основним директивам ЄС про вимоги до маркування продукції, які регламентують обов'язкове вве-дення на маркуванні піктограм із зображенням виду застосованих матеріалів, способів догляду за виробом, його розмірів, найменування підприємства виробника торгової марки тощо.

Конкурентоспроможність товару має бути ключовим моментом прийняття рішення про розширення та створення нових виробничих потужностей, розробки маркетингових прогнозів.

У результаті вищесказаного і безпосередньої залежності конкурентоспроможності від характеристик товару, в тому числі його якості, можна зробити висновок, що її рівень частково залежить від рівня якості, а це спричиняє прагнення фірми, що має на меті безустанне підвищення конкурентоспроможності продукції, до забезпечення високого рівня якості.

Висновок. Таким чином, забезпечення та підвищення якості продукції є актуальним на будь-якому підприємстві, оскільки прибуток залежить від процесу реалізації продукції, яка у свою чергу повинна відповідати стандартам якості. У сучас-

них умовах господарювання основним завданням підприємства є знаходження та утримання своєї ринкової частки в жорсткій конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність продукції значною мірою впливає на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку, темпи технічного прогресу, впровадження інновацій, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів.

Список літератури:

1. Гончаров П.П. Система оценки качества продукции / П.П. Гончаров, З.Х. Салихова // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – № 2. – С. 52–57.
2. Гончарук П.А. Основні чинники підвищення конкурентоспроможності об'єкта господарювання / П.А. Гончарук // Держава та регіони. – 2014. – № 3. – С. 57-61.
3. Деминг Э. Выходи з кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами [Электронный ресурс] / Э. Деминг; [пер. с англ.]. – Режим доступа: http: // www.chtivo.ru/chtivo=3&bkid
4. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2012. – 432 с.
5. Зайцева Л.О. Якість продукції – необхідна передумова конкурентоспроможності підприємства / Л.О. Зайцева // Актуальні пробеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 196-199.
6. Кириченко О.А. Менеджмент економічної діяльності: навч. посіб. / О.А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2010. – 384 с.
7. Крюков А.Ф. Управление маркетингом: учебное пособие / А.Ф. Крюков. – М.: КНОРУС, 2011. – 161 с.
8. Пастущин В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства / В. Пастущин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 368 с.
9. Погорелов Ю.С. Инструментарий управления качеством / Ю.С. Погорелов, Ю.А. Лещенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 2. – С. 64–69.
10. Урманов Ф.Ш. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: підручник / Ф.Ш. Урманова. – Житомир, 2012. – 621 с.
11. Цирюрик Г.І. Якість товару – ключовий важіль забезпечення його конкурентоспроможності / Г.І. Цилюрик // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 133–136.
12. Шаповал М.І. Менеджмент якості: навч. посіб. / М.І. Шаповал. – К, 2013. – 471 с.

Лопацщук И.А., Василькова Е.В., Михалева А.В.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

ЗНАЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Аннотация
В статье рассмотрены сущность и значение качества продукции, ведь успех отечественных предприятий зависит от способности адаптироваться к изменениям меняющейся среды. Рассмотрены различные подходы к трактовке понятия качества продукции. Определено понятие конкурентоспособность продукции. Также охарактеризованы параметры и показатели конкурентоспособности продукции. Проанализирована взаимосвязь качества и конкурентоспособности продукции и значение качества продукции в конкурентной борьбе.
Ключевые слова: качество продукции, оценка качества, конкурентоспособности продукции, методики оценки конкурентоспособности, показатели и параметры конкурентоспособности продукции.

Lopaschuk I.A., Vasilkova K.V., Mikhaleva A.V.
Bukovina State University of Finance and Economics

ROLE OF PRODUCT QUALITY IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Summary
The article deals with the nature and importance of product quality, because the success of domestic enterprises depends on the ability to adapt to the changing environment changes. The different approaches to the interpretation of the concept of product quality. The concept of competitiveness. Also describes the parameters and indicators of competitiveness of products. The author examined the quality and competitiveness of products and the importance of quality products in the competition.
Keywords: quality products, quality assessment, competitive products, competitive assessment methodology, performance and competitiveness of production parameters.

УДК 336.27

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БОРГОВОЮ БЕЗПЕКОЮ

Лось В.В., Усик В.І.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Досліджено теоретичні засади взаємозв'язку фіскальної політики, державного бюджету, бюджетного дефіциту та державного боргу. Охарактеризовано сутність боргової безпеки та взаємозв'язок між державним боргом та економічною безпекою країни. Проаналізовано вітчизняний та світовий досвід оцінки боргової безпеки. Виявлено особливості управління державним боргом у різних країнах. Окреслено основні напрямки забезпечення боргової безпеки.
Ключові слова: фіскальна політика, бюджетний дефіцит, державний борг, боргова безпека, економічна безпека.

Постановка проблеми. Незважаючи на значну увагу вчених до проблеми боргової безпеки, недостатньо дослідженими залишаються причини виникнення боргової залежності держави, її наслідки та механізми корегування. Формування системи боргової безпеки потребує комплексного дослідження, при цьому в економічній літературі проблема боргової безпеки відображена недостатньо, оскільки відсутні як усталений понятійний апарат, так і система узагальнюючих індикаторів оцінки ризиків та збитків, заподіяних безпеці держави. Наразі відсутня єдина концепція щодо управління державним боргом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи дослідження державного боргу та його наслідків для суспільства розроблено у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Юма, А. Лернера, Е. Хансена та інших. Проблеми впливу державних запозичень на економіку України висвітлено у працях таких вітчизняних науковців, як: Т. Богдан, О. Василик, З. Варналій, Я. Жаліло, Я. Онищук, О. Ходачук та інших. Деякі питання, що стосуються безпеки певної ланки фінансово-кредитної сфери відображаються в роботах Л. Абалкіна, І.Бінька, Є.Ведути, В.Гейця, А.Чухна, В. Шлемка та ін. Зокрема, в роботах цих авторів розглядаються питання визначення сутності категорії боргової безпеки, наведено перелік окремих загроз та індикаторів боргової безпеки, пропонуються певні напрямки підвищення боргової безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих працях наведено лише деякі окремі риси, що стосуються умов, індикаторів та критеріїв боргової безпеки, інституційних механізмів захисту від теперішніх та майбутніх загроз в сфері боргової політики. Окремого розгляду потребує також взаємозв'язок боргової безпеки та національних інтересів.

Мета статті. Головною метою дослідження є розкриття теоретичних аспектів управління борговою безпекою країни через систематику визначення та оцінки боргової безпеки з врахуванням вітчизняного та світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Здатність у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати державний борг є одним з основних показників фінансової стабільності країни, що закріплює за державою імідж надійного позичальника та відкриває перед нею можливості до нових позик на більш вигідних умовах. Для того, щоб зрозуміти природу виникнення державного боргу та оцінити систему індикаторів боргової безпеки, перш за все, на нашу думку, варто розглянути взаємозв'язки між такими явищами як фіскальна політика, державний бюджет та бюджетний дефіцит (рис. 1).

Як бачимо, фіскальна політика взаємодіє з бюджетом через свої інструменти (податки та державні закупівлі), що взаємопов'язані зі складовими бюджету (його доходною та видатковою частинами). Фіскальна політика також пов'язана з бюджетним дефіцитом, який є інструментом її стимулюючої політики. В свою чергу бюджетний дефіцит є характерним для стану бюджету, коли його доходи є нижчими за видатки. Варто зробити наголос на тому, що існує тісний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит впливає на зростання державного боргу, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і призводить до збільшення бюджетного дефіциту, що є наслідком погіршення боргової безпеки держави.

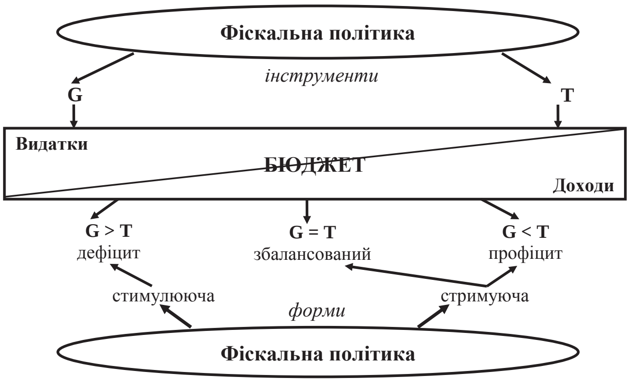


Рис. 1. Взаємозалежність фіскальної політики, бюджету та бюджетного дефіциту

Джерело: розроблено авторами

Відомо, що економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [1]. Основні складові економічної безпеки наведено на рис. 2.

Рис. 2. Основні детермінанти економічної безпеки країни

Джерело: розроблено авторами на основі [1]

Об'єкт нашого дослідження, боргова безпека, разом з іншими елементами є складовою широкого поняття фінансова безпека, яка представляє собою

© Лось В.В., Усик В.І., 2015

стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [1].

В свою чергу, боргова безпека – це відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі [2, с. 47].

Вищезазначене дає нам змогу зробити висновок, що між державним боргом та економічною безпекою країни існує чіткий взаємозв'язок (рис. 3).

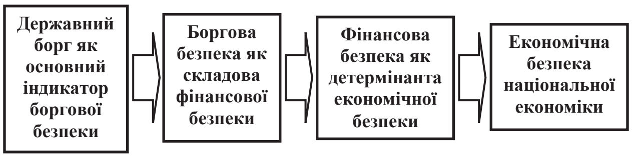


Рис. 3. Взаємозв'язок державного боргу та економічної безпеки країни

Джерело: розроблено авторами

Нами було встановлено, що найбільш суттєво на рівень боргової безпеки впливають такі чинники:
- стан нормативно-правової бази: регламентація формування, управління позиками та відповідна стратегія боргової політики;
- загальна структура та обсяг наявних джерел запозичень, що можуть включати: види валют, умови емісії боргових зобов'язань, їх обслуговування та погашення;
- стабільність монетарної політики, динаміки економічного зростання;
- стан соціально-економічного розвитку;
- стійкість політичного курсу країни.

У світовій практиці для оцінки боргової безпеки існує перелік показників-індикаторів, що використовуються Світовим банком та ЄБРР. Найбільшим відомим нормативним документом, рекомендаціями якого користуються як країни ЄС, так і інші країни світу, є Маастрихтський договір [3]. В Україні, за національним законодавством, нормативні значення рекомендованих індикаторів є дещо іншими (таблиця 1).

Як бачимо кількісні значення показників в Україні відрізняються від тих, що рекомендовані міжнародними організаціями та вирізняються більш жорстким обмеженням значень. Це, в свою чергу, пов'язане з тим, що Україна відноситься до менш розвинених країн світу.

Згідно методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку і торгівлі 2013 року [1] року основними індикаторами боргової безпеки є (таблиця 2):

1. Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %:
2. Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %;
3. Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, %
4. Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index);
5. Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %

Відомо, для оцінки боргової безпеки мова йде про 5 рівнів значень кожного окремого показника: оптимальне (XRопт), задовільне (XRздв), незадовільне (XRнездв), небезпечне (XRнебезп), критичне значення (XRкрит).

Таблиця 1

Система показників-індикаторів боргової безпеки

№	Індикатори боргової безпеки	Нормативне значення	
		Україна	Світова практика
1.	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	< 60	< 55
2.	Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП, %	< 40	< 25
3.	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	< 200	< 200
4.	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	< 150	< 70
5.	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	< 25	< 12
6.	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	< 20–25	< 20
7.	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	< 30	< 30
8.	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	< 25	< 25
9.	Відношення заборгованості уряду за державними ЦП до ВВП, %	< 30	< 30
10.	Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %	200–250	165
11.	Відношення сукупних платежів з погашення і обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %	20–25	18
12.	Рівень зовнішнього державного боргу в доходах державного бюджету	300	300
13.	Міжнародні резерви до короткострокового боргу (показник А. Грінспена)	> 100	> 100
14.	Відношення міжнародних резервів до сукупних платежів з погашення і обслуговування зовнішнього боргу (правило Гвідотті)	> 100	> 100

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 4; 5]

Можна підмітити, що з рекомендованих до використання українською методикою індикаторів боргової безпеки три (1-й, 2-й та 5-й) подібні до тих, що рекомендовані Світовим банком та ЄБРР. Два індикатори (3-й та 4-й) є особливими. Серед особливих індикаторів – Індекс EMBI+Україна (характеристика того, наскільки прибутковість українських суверенних євробондів перевищує прибутковість

американських десятирічних казначейських облігацій) та індикатор «Середньозважена дохідність ОВДП» (дохідність облігацій внутрішньої державної позики) орієнтований на обмеження надмірної дохідності державних цінних паперів.

Світова практика свідчить про широке використання боргової політики для фінансування видатків державного бюджету, що призводить до формування та нарощування державного боргу, який є нормальним явищем у фінансовому господарстві цивілізованої країни [6].

Варто зазначити, що у розвинутих країнах не існує єдиної (уніфікованої) моделі управління державним боргом. Виокремлюють три основні моделі інституційного забезпечення управління державним боргом [7, с. 47].

Перша модель має назву «урядова». ЇЇ суть полягає в тому, що управління державним боргом здійснює певна урядова структура, зазвичай Міністерство фінансів чи Державне казначейство. Ця модель застосовується в таких країнах, як Іспанія, Литва, Польща, Чехія, Естонія, Італія, Люксембург, Словенія. Загалом її можливо застосовувати в Україні, проте, зважаючи на тіньову економіку та строге підпорядкування Кабміну, Президенту, робить цю модель неприйнятною для України.

Інша – «агентська», що є популярною в таких країнах, як США, Австрія, Бельгія, Латвія, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Франція, Ірландія, Греція, Велика Британія, Португалія, Словакія. В цій моделі окрема структура (агентство) обирає найбільш оптимальні методи управління державним боргом. Агентство повинно притримуватися основних напрямі боргової стратегії, встановлених урядом і підпорядковуватися Міністерству фінансів, главі уряду, центральному банку або казначейству. Вважаємо, що вона найбільш прийнятна для економічної ситуації в Україні, оскільки має вищу цілеспрямованість, більшість можливостей хеджування ризиків, можливість застосування сучасних систем управління ризиками.

І третя – «банківська», за якою центральний банк здійснює управління зовнішнім державним боргом, використовується в таких країнах як Філіппіни, Данія, Мальта, Кіпр, Індія, але неприпустима для Україні, оскільки необхідний високий рівень незалежності центрального банку.

Але, незалежно від інституційної моделі управління державним боргом, основними завданнями залишаються розроблення боргової стратегії, управління ліквідністю та обслуговування боргу. Назвемо найхарактерніші риси процесу формування та управління державним боргом в розвинутих країнах [8, с. 56]:

1. Усі методи та інструменти управління державним боргом спрямовані на макроекономічну стабілізацію та структурні перетворення, формування економіки, адаптованої до функціонування в умовах фінансової глобалізації, здатної забезпечити збалансований соціально-економічний розвиток.

2. В економічно розвинутих країнах система управління державним боргом ґрунтується на принципах відкритості, прозорості та відповідальності.

3. Для розвинутих країн характерним є високий рівень розвитку ринку державних цінних паперів, котрі реалізуються і вітчизняним, і зарубіжним інвесторам, сприяючи диверсифікації ризиків.

4. Застосовуються як ринкові, так і неринкові методи полегшення боргового навантаження. З-поміж них найпоширеніші конверсії боргових зобов'язань в акції, інші цінні папери з дисконтом від номіналу або із зниженим відсотком.

5. Зростають надходження валютно-фінансових ресурсів із високорозвинутих країн до країн, що розвиваються.

Сьогодні український уряд мусить постійно тримати під контролем розмір бюджетного дефіциту, без цього здійснення дестабілізуючого впливу на соціально-економічний розвиток України не уникнути. Варто зосередитись на збільшенні доходів державного бюджету через зниження безробіття, оптимізацію системи оподаткування, поліпшення приватизації державного житла, удосконалення фінансового стану господарюючих суб'єктів та ін.

Для максимізації ефективності процесу управління бюджетним дефіцитом варто застосувати систему економічних заходів. Очевидно, що дефіцитне фінансування є важливим та потрібним для України, але його варто не скорочувати, а переорієнтовувати на пожвавлення інвестиційної діяльності – головної проблеми нашої економіки.

В умовах проведення державою активної політики запозичення значно загострюється проблема збереження боргової та економічної безпеки в цілому. Тому, значення дослідження боргової безпеки зростає і потребує вдосконалення методів визначення становища країни в частині розрахунку з власними боргами.

Усе вищевикладене дає підстави говорити про необхідність продуманого комплексного вирішення проблеми впливу боргової безпеки на бюджетну сферу України з метою запобігання можливим загрозам її фінансовій безпеці, створення дієвої системи управління бюджетним дефіцитом і державним боргом як обов'язкового атрибута державних фінансів.

Висновки і пропозиції. Розглянувши теоретичні засади взаємозв'язку фіскальної політики, державного бюджету та бюджетного дефіциту можна побачити, що ці поняття взаємопов'язані і є взаємозалежними. При виникненні бюджетного дефіциту правильний вибір шляхів його фінансування є вкрай важливим, оскільки це значним чином впливає на соціально-економічний розвиток країни та стан її боргової безпеки. Крім того, між державним боргом та економічною безпекою країни було виявлено наявність чіткого взаємозв'язку.

Дослідження моделей управління державним боргом у зарубіжних країнах показало, що у розвинутих зарубіжних країнах не існує єдиної (уніфікованої) моделі управління державним боргом. Найбільш прийнятною ж для економічної ситуації в Україні є агентська, оскільки має вищу цілеспрямованість, більшість можливостей хеджування ризиків, можливість застосування сучасних систем управління ризиками.

Перед Урядом України стоїть велика кількість важливих завдань, які потрібно виконати якнайскоріше. При цьому від виваженого вибору напрямів розвитку боргової політики значною мірою залежатиме загальний соціально-економічний розвиток держави. Важливим в даному випадку є гармонійний розвиток бюджетної сфери та вдосконалення механізмів управління усіма її складовими. Боргова ж політика має проводитись з метою забезпечення бюджету коштами у встановленому обсязі та на прийнятних з погляду фінансової політики умовах.

Хочемо зробити наголос на одній принципово важливій позитивній рисі, що характерна для економіки України – наближення критичного стану викликає нагальну потребу кардинальних якісних змін та прориву. Виникає парадокс – поглиблення кризової ситуації може стати для України поштовхом для прогресу.

Список літератури:
1. Наказ Міністерства економіки України № 1277 від 29 жовтня 2013 року «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України».
2. Царук О. В. Концептуальні основи та статичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. В. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1(10). – С. 46-50.
3. The Maastricht treaty [Electronic resource]: provisions amending the treaty establishing The European Economic Community with a view to establishing The European Community. – Maastricht, 1992. – 59 p. (P. 31) – Access mode: http://www.eurotreaties.com/maastrichtec.pdf
4. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebrd.com/home
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/reference
6. Несторук А. А. Сучасні реалії фінансування дефіциту державного бюджету України / А. А. Несторук, В. Г. Поліщук // Экономические науки. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/3_97484.doc.htm
7. Боринець С. Я. Моделі організаційного забезпечення управління державним боргом: світовий досвід та перспективи для України / С. Я. Боринець, Л. Могилко // Банківська справа. – 2012. – № 4. – С. 43–51.
8. Макар, О. Світовий досвід управління державним боргом і перспективи його застосування в Україні [Текст] / О. Макар // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 54-57.

Лось В.В., Усик В.И.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

Аннотация
Исследованы теоретические основы взаимосвязи фискальной политики, государственного бюджета, бюджетного дефицита и государственного долга. Охарактеризованы суть долговой безопасности и взаимосвязь между государственным долгом и экономической безопасностью страны. Проанализированы отечественный и мировой опыт оценки долговой безопасности. Выявлены особенности управления государственным долгом в разных странах. Определены основные направления обеспечения долговой безопасности.
Ключевые слова: фискальная политика, бюджетный дефицит, государственный долг, долговая безопасность, экономическая безопасность.

Los V.V., Usyk V.I.
Kyiv National Economic University named after V. Hetman

THEORETICAL FOUNDATIONS OF DEBT SECURITY ADMINISTRATION

Summary
This article deals with theoretical foundations of the relationship between fiscal policy, the state budget deficit and public debt. The essence of the debt security and the relationship between public debt and economic security are characterized. Domestic and foreign experiences in debt security valuation are analyzed. The features of public debt management in different countries are detected. The basic directions of providing debt security are defined.
Keywords: fiscal policy, budget deficit, public debt, debt security, economic security.

УДК 330.131:336.77(477)

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

Лункіна Т.І., Вельховацька К.О.
Миколаївський національний аграрний університет

У статті проаналізовано основні тенденції та сучасний стан ринку споживчих кредитів в Україні, проведено дослідження ризиків споживчого кредитування, досліджено практичні інструменти управління споживчими кредитами, проаналізовано існуючі методи зниження кредитного ризику при споживчому банківському кредитуванні.
Ключові слова: споживче кредитування, кредитний ризик, операційний ризик, ризики ліквідності, ринкові ризики, управління ризиками, методи управління ризиками.

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні спостерігається бум банківського споживчого кредитування. У зв'язку з цим вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів. Саме тому, застосування у банківських установах дієвих методів управління ризиками у світлі сучасних кризових явищ у фінансовій сфері є необхідним. Відсутність ефективних методів управління ризиками може в кінцевому результаті привести банк до виникнення значних проблем, адже кожний недооцінений банківський ризик перетворюється у ризик структурний та завдає збитки банку в цілому. Але повністю уникнути ризиків у банківській діяльності неможливо, саме тому мета процесу управління ризиками полягає не в повному їх уникненні, а в обмеженні та мінімізації їх впливу.

Тому, сьогодні надзвичайно важливим є дослідження і характеристика методів та інструментів управління банківським споживчим кредитуванням у вітчизняній та зарубіжній банківській практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній і вітчизняній науковій літературі накопичено значний обсяг досліджень щодо розв'язання проблем управління ризиками споживчого кредитування. Питання, що стосуються методів управління ризиками споживчого кредитування та їх мінімізації висвітлюються в працях таких українських дослідників Н.А. Антіпової [1], В.Я. Вовк [2], І.С. Гуцала [3], О. Дзюблюка [4], А.О. Єпіфанова [5], В.Д. Лагутіна [6], І.В. Меркулової [7], І.В. Сала [8]. Дуже вагомий внесок у дослідження даного питання внесли зарубіжні вчені, а саме П.С. Роулз [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Логічна незавершеність вище розглянутих проблем зумовила необхідність систематизації теоретичних основ і практичних методів управління споживчими кредитами банків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є комплексне дослідження ризиків споживчого кредитування та аналіз методів управління ними.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 року № 1024 XII із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 22.09.2011 року №3795-VI під споживчим кредитом розуміють кошти, що надаються кредитодавцем (банком чи іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції [10].

В Україні поняття «споживчий кредит» сприймається як «кошти на будь-що» – здебільшого без застави та поручителів, не для фінансування підприємницької діяльності, а для придбання будь-якого товару чи послуги. Таким чином банк-позичальник не уточнює цілі кредитування у фізичної особи, тобто кошти можуть бути витрачені на освіту, лікування, відпустку, ремонт чи купівлю житла, автомобіля або інших товарів як тривалого користування, так і першої необхідності.

За даними НБУ в 2013 році споживчі кредити становили 83% всіх нових позик. Найбільш інтенсивно в 2013 році розвивався сегмент споживчого беззаставного кредитування. За минулий рік значно збільшилася як кількість учасників цього ринку, так і кількість кредитних програм усередині кожного з них. За 2013 рік число банків, що пропонують позики готівкою з числа 50-ти лідерів за активами зросла з 25-ти до 32-х. При цьому кількість кредитних програм майже подвоїлася: зі 122-х пропозицій на початку року до кінця грудня 2013 року вона зросла до 222-х.

За офіційними даними Національного банку України з початку року обсяг споживчих кредитів збільшився на 8,8 млрд грн (7,1%) та за станом на 01.09.2013 р. цей показник досяг майже 134 млрд.грн.

У докризовий період споживче кредитування розвивалося швидкими темпами. Темпи росту обсягів споживчих кредитів перевищували темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення (табл. 1). Активізацію споживчого кредитування у даний період можна пояснити спрощенням процедури надання кредиту, входженням на український банківський ринок іноземних банків, що надало доступ до більш дешевих ресурсів, а також високою дохідністю таких кредитів у порівнянні з іншими кредитними продуктами.

Аналізуючи дані таблиці 3.3 варто зазначити, що темп росту споживчих кредитів з 2008 по 2014 роки мав нестабільний характер. Найбільшого значення він досяг у 2008 році і склав 173,7%, в 2010 році мав мінімальне значення – 73,68%. На 01.01.2014 році склав 109,44%, зменшившись на 64,26 в.п. Частка споживчих кредитів у кредитному портфелі в 2014 році склала 17,2%, зменшившись порівняно з 2008 роком на 9,63 в.п. Частка споживчих кредитів у ВВП за досліджуваний період постійно зменшується і лише в 2014 році збільшилась в порівняні з попереднім роком майже на 1 в.п. та склала в 2014 році 9,4%, що на 6,56 в.п. менше, ніж у 2008 році.

В банківській справі ризиком є потенційна можливість отримання банком збитків або недоотримання запланованих доходів у результаті проведення певних фінансових операцій. Останнє може бути спричинено знеціненням кредитної заборгованості, що в свою чергу може відбуватися з двох причин: виконання зобов'язань боржником раніше встановленого строку; затримка у виконанні часткове або повне невиконання боржником своїх зобов'язань перед кредитором.

Ризик виникає у процесі здійснення операцій зі споживчого кредитування. Споживче кредитування як процес надання активів банку є багатогранним комплексним явищем, що призводить до виникнення низки ризиків, що перебувають у кореляційній залежності, тому науковці виділяють комплексні ризики управління якими не може відбуватися шляхом врахування основного з них потребуючи на-

© Лункіна Т.І., Вельховацька К.О., 2015

томість комплексного підходу до управління всіма ризиками, що притаманні окремому виду діяльності [11]. Ризики, що виникають у процесі споживчого кредитування, не обмежуються лише кредитним та операційним ризиками проте вплив інших ризиків на процес споживчого кредитування дозволяє віднести їх скоріше до факторів виникнення ризиків означених вище.

Існує безліч варіантів класифікації споживчого кредитування. Найпоширеніша виглядає так:

– кредитні ризики;
– ризики ліквідності;
– ринкові ризики;
– операційні ризики.

З метою здійснення банківського нагляду Національний банк виділив дев’ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Ці категорії не є взаємовиключними, адже будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Однак для зручності аналізу Національний банк виявляє та оцінює ці ризики окремо.

Споживче кредитування є одним із найдохідніших видів банківської діяльності, яке разом з тим містить у собі низку ризиків, головними серед яких є кредитний та операційний.

Операційний ризик – це ризик прямих або непрямих збитків у результаті невірної побудови бізнес-процесів неефективності процедур внутрішнього контролю технологічних збоїв, несанкціонованих дій чи зовнішнього впливу.

Кредитний ризик – імовірність, що дебітор не зможе здійснити відсоткові платежі або виплатити основну суму кредиту відповідно до умов, зазначених в кредитній угоді – є невід'ємною частиною банківської діяльності. Кредитний ризик означає, що платежі можуть бути затримані або взагалі не виплачені, що, у свою чергу, може привести до проблем у русі грошових коштів і несприятливо відбитися на ліквідності банку. Незважаючи на інновації в секторі фінансових послуг, кредитний ризик дотепер залишається основною причиною банківських проблем.

Кредитний ризик тісно пов'язаний з ризиком ліквідності. Залежно від того, як за терміновістю сформований кредитний портфель і яка структура пасивів, за рахунок яких сформований портфель, можна оцінити збалансованість зобов'язань і активів банків та оцінити ризик ліквідності, властивий банку й всій банківській системі в цілому. Ліквідність – це здатність фінансових активів оперативно перетворюватися в готівку. Керування ризиками ліквідності передбачає співвіднесення структури зобов'язань і вимог банку за строками погашення. Ризик ліквідності виникає в тому випадку, якщо банк у певний момент часу не може виконати свої зобов'язання через недостатність коштів. Ця ситуація може виникнути через незбалансованість активів і пасивів за строками. Банку необхідно мати завжди деякий запас ліквідності на випадок несподіваних змін у балансі.

Ринковий ризик пов'язаний з коливаннями цін на чотирьох найважливіших економічних ринках: ринку боргових паперів, ринку акцій, валютних ринках і товарному ринку, тобто ринках, чутливих до зміни відсоткових ставок. Ринковий ризик – ризик виникнення у банківської установи фінансових втрат (збитків) внаслідок зміни ринкової вартості фінансових інструментів портфеля ЦП на продаж, а також курсів іноземних валют. Він відноситься до категорії спекулятивного ризику, що виражається в тім, що рух цін може привести до прибутку або збитку. Для керування ринковим ризиком банк формує відповідну політику, де прописує ціла та методи, спрямовані на захист капіталу від негативних впливів несприятливих змін цін.

Для оцінки ризику банківського споживчого кредитування застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу. Для них характерна комплексність і порівнянність всіх факторів кредитного ризику. Набув поширення у багатьох банках країн метод, заснований на бальній оцінці позичальника. Критерії, згідно яких проводиться оцінка позичальника індивідуальні для кожного банку, базуються на його практичному досвіді і постійно переглядаються [12].

Англійські банки здійснюють оцінку потенційного ризику неплатежу по кредиту із використанням методик «PARSEL» і «CAMPARI» [13].

Згідно методики «PARSEL»: P (Person) – інформація про персону потенційного позичальника, його репутація; A (Amount) – обґрунтування суми затребуваного кредиту; R(Repayment) – можливість погашення; S (Security) – оцінка забезпечення; E (Expediensly) – доцільність кредиту; R (Remuneration) – винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту.

Методика «CAMPARI» більш розширена в системі оцінки: C (Character) – репутація позичальника; A (Ability) – оцінка бізнесу позичальника; M (Means) – аналіз необхідності звертання за позичкою; P (Pиrpose) – ціль кредиту; A (Amount) – обґрунтування мети кредиту; R(Repaiment) – можливість погашення; I (Insurance) – спосіб страхування кредитного ризику.

Таблиця 1

Аналіз ринку споживчого кредитування України за період з 01.01.2008 по 01.01.2014 рр.

Найменування	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
ВВП, млн. грн.	720731	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1454931
Доходи населення, % до попереднього року	132,04	135,67	105,80	123,10	115,00	114,50	105,30
Номінальна середня заробітна плата, грн.	1351,14	1806,40	1906,00	2239,00	2633,00	3025,00	3265,0
Реальна середня заробітна плата, % до попереднього року	112,50	106,30	90,80	110,20	108,70	114,40	108,20
Темпи росту споживчих кредитів, %	173,70	161,77	73,68	89,66	102,64	99,06	109,44
Частка споживчих кредитів у кредитному портфелі, %	26,75	25,09	18,88	16,38	15,51	18,00	17,12
Частка споживчих кредитів у ВВП, %	15,96	19,63	15,01	11,36	9,69	8,86	9,40

Джерело: побудовано за даними [10]

Останнім часом в банках розроблюються методи оцінки якості потенційних позичальників за допомогою різного роду статистичних моделей. Їх мета полягає в розробці стандартних підходів для об'єктивної характеристики позичальників, знайти числові критерії для розділу майбутніх клієнтів на підставі наданих ними матеріалів на надійних і ненадійних, підтверджених ризику банкрутства та тих, для кого небезпека банкрутства малоймовірна.

Прикладом такої «класифікаційної моделі» може бути «модель Зета» (Zeta model), яка розроблена групою американських економістів та застосовується банками при кредитному аналізі [14].

Найбільш поширеним методом оцінки ризиків споживчого кредитування є скоринг. Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит. Основний принцип про побудові скорингової системи є припущення, що майбутній клієнт комерційного банку буде вести себе так, як вже існуючий клієнт.

Метод скорингу дозволяє провести експрес-аналіз заявки на кредит в присутності клієнта. При аналізі ділових позик також застосовуються різні прийоми кредитного скорингу – від найпростіших формул до складних математичних моделей.

До найпоширеніших видів скорингу відносять:

1) фродовий скоринг – система, спрямована на боротьбу з клієнтами комерційного банку, які не повертають кредит;

2) експертний скоринг – система, яка була побудована експертним шляхом для більш якісного оцінювання клієнтів до прийняття рішення;

3) поведінковий скоринг – система, розрахована на оцінювання подальшої поведінки вже існуючих клієнтів;

4) аплікативний скоринг – система, розрахована на оцінювання клієнтів під час заповнення анкети;

5) статистичний скоринг – скоринг, який можна побудувати лише за умов наявності значного масиву даних, з метою отримання прогнозів на майбутнє.

На жаль, у банківській системі України більша кількість перерахованих вище видів скорингу взагалі не використовується, оскільки банківський сектор нашої країни слабо розвинений порівняно з іншими передовими країнами.

Скорингова система має ряд переваг:

– зниження рівня неповернення кредитів;

– швидкість розгляду кредитних заявок;

– можливість ефективного управління кредитним портфелем;

– відсутність необхідності довготривалого процесу навчання персоналу.

У зв'язку із швидким ростом кредитного ринку України та ризиків, пов'язаних із споживчим кредитування, методика скорингу стає вкрай необхідною для українських банків.

Оскільки вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів, то це підкреслює важливість розробки методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб і ризику банків при наданні споживчих кредитів. Тому комерційним банкам України необхідно приділити пильну увагу внутрішньобанківським процесам, скоринговим процедурам, які помітно спростять оцінку потенційного позичальника за умов споживчого кредитування, оскільки використання комерційними банками України системи скорингу в процесі споживчого кредитування дозволить удосконалити свою діяльність та покращити обслуговування клієнтів.

У практиці більшості американських банків для оцінки позичальника використовують «правило п'ятьох сі»:

– 1С (customer's character – характер позичальника) – репутація позичальника, ступінь відповідальності, готовність і бажання сплатити борг;

– 2С (capacity to pay – фінансові можливості) – припускає ретельний аналіз доходів і витрат позичальника і перспективи їхнього розвитку в майбутньому;

– 3С (capital) – капітал, майно;

– 4С (collateral) – забезпечення позики, достатність, якість і ступінь реалізовуваної застави у випадку непогашений позички;

– 5С (current business conditions and goodwill – загальні економічні умови) – визначають діловий клімат у країні і впливають на становище банку і позичальника.

Перераховані критерії «сі» іноді доповнюють шостим критерієм – 6 С (control) – моніторинг законодавчих основ діяльності позичальника і відповідність його стандартам банку.

Ще один метод мінімізації ризиків банківського споживчого кредитування, який використовується банками країн та вимагає достовірної інформації про позичальника – це страхування. Страхуванням кредитних ризиків в основному займаються спеціалізовані страхові компанії. Прийняття банківського споживчого кредитування ризику головним чином пов'язане з формуванням бази даних про фінансовий стан потенційних клієнтів. Постачальниками такої інформації є банки.

В Україні необхідно створювати рейтингові агентства, тому що їхня діяльність буде сприяти зниженню кредитних ризиків банків і підвищувати надійність банківської системи України в цілому. На жаль, у даний час в Україні відсутня якісна статистична база даних по позичальниках, дотепер не діють кредитні бюро. Українські банки змушені спиратися на власні методики оцінки кредитного ризику, брати на себе всю вагу кредитного ризику. Найкращий варіант, і це найпоширеніша українська практика, кредитування юридичних осіб під заставу їхнього майна.

В Україні на сучасному етапі актуальним стає завдання інтеграції великої кількості методів управління ризиками банківського споживчого кредитування в єдину методологію контролю й обмеження ризиків на консолідованій основі щодо вітчизняних умов і у відповідності зі стандартами Базельського комітету.

Висновки і пропозиції. Незважаючи на те, що споживчі позики – найбільш дохідний кредитний продукт, багато банків змушені тимчасово призупинити його. Істотне підвищення ризиковості операцій пов'язане з нестабільністю в країні, дефіцитом ліквідності і погіршенням показників якості обслуговування існуючих кредитних портфелів.

Привабливість традиційно високоприбуткового споживчого сегмента кредитування для банків падає. В умовах тривалої девальвації, нестабільної ситуації на сході країни, відсутності політичної визначеності і помітної економічної рецесії (скорочення ВВП в 2014 році як мінімум на 5% порівняно з попереднім роком), споживчі позики перестали бути високоприбутковим бізнесом.

Щоб знизити ризики споживчого кредитування, банки повинні переглянути скорингові моделі оцінки платоспроможності, підвищуючи вимоги до позичальників та впроваджувати сучасні методи управління ризиками споживчого кредитування. Сьогодні потенційний позичальник може розраховувати на меншу суму кредиту і менший термін кредитування.

Список літератури:
1. Антіпова Н. А. Вдосконалення ефективності кредитної політики банку як однієї з передумов конкурентоспроможності економіки [Електронний ресурс] / Н. А. Антіпова. – Режим доступу : http://library.kpi.kharkov.ua /Vestnik/2010_8/stati/Antipova.pdf – Назва з екрану
2. Вовк В. Я. Кредитування і контроль [Текст]: Навч. посб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с. – ISBN 978–966–346–402.
3. Гуцал І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.04.01 / І. С. Гуцал; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2004. – 31 с.
4. Дзюблюк О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці [Електронний ресурс] / Журнал європейської економіки. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/jee/ua/2010_1/jee-1-ua/07Dz_ua.pdf – Назва з екрану
5. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків [Текст]: Навчальний посібник / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с. – ISBN 978–966–680–319–2.
6. Лагутін В. Д. Кредитування: Теорія і практика: навч. посіб. [Текст] / В. Д. Лагутін. – [4-те вид., стер.]. – К.: Знання, 2004. – 215 с.
7. Меркулова И. В. Деньги, кредит, банки: учебное пособие [Текст] / И. В. Меркулова, А. Ю. Лукьянова. – М.: КНОРУС, 2010. – 352 с.
8. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку [Текст]: навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 14 с. – ISBN 978-966-680-312-5.
9. Роулз П. С. Банковский менеджмент / Пер. с. англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
11. Лаврушин О. И. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 296 с.
12. Денисенко М. П. Грошово-кредитна діяльність банків: Навч. посібник / М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, Л. М. Худолій та інш. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 339 с.
13. Грачева М. Н. Особливості корпоративного управління в банках // Банківський огляд. – 2004. – № 9. – С. 43.
14. Бутенко О. Організація регулювання процесів споживчого кредитування у країнах Центральної та Східної Європи / О. Бутенко // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 18-23.

Лункина Т.И., Вельховацька Е.А.
Николаевский национальный аграрный университет

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация
В статье проанализированы основные тенденции и современное состояние рынка потребительских кредитов в Украине, проведено исследование рисков потребительского кредитования, исследовано практические инструменты управления потребительским кредитам, проанализированы существующие методы снижения кредитного риска при потребительском банковском кредитовании.
Ключевые слова: потребительское кредитование, кредитный риск, операционный риск, риски ликвидности, рыночные риски, управление рисками, методы управления рисками.

Lunkina T.I., Velhovatska E.A.
Mykolayiv State Agrarian University

RISK MANAGEMENTR CONSUMER CREDIT

Summary
The article analyzes the major trends and current state consumer credit market in Ukraine, a study of consumer credit risk, investigated the practical tools of consumer loans, analyzed existing methods for reducing credit risk in the banking consumer credit.
Keywords: consumer loans, credit risk, operational risk, liquidity risk, market risk, risk management, risk management methods.

УДК. 658.5

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СИСТЕМНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лупак Р.Л, Балабан Л.О.
Львівська комерційна академія

В статті доведено важливість розробки і реалізації інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства в контексті політики забезпечення конкурентних переваг та інтеграції, диверсифікації і спеціалізації комерційної діяльності. Обґрунтовано сутність інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, визначено характерні ознаки та основні підходи до її розробки. Встановлено пріоритети та напрями діяльності підприємства при реалізації інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності. Виокремлено загальні інноваційні стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства та важливість системного підходу при їх розробці та реалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, інноваційна стратегія, конкурентні переваги, підвищення, управління.

Постановка проблеми. Для підприємств будь-яких форм власності й масштабів господарської діяльності важливе значення має вибір стратегії та методів стратегічного планування підвищення конкурентоспроможності. Про це свідчать сьогоднішні умови конкуренції, які засвідчують важливість підвищення підприємством ефективності реалізації політики формування та збереження конкурентних переваг та використання інноваційно-інвестиційних механізмів активізації стратегічного фінансово-економічного розвитку. Вважаємо, що в умовах постійних інституційних, фінансово-економічних, соціально-трудових змін підвищення конкурентоспроможності підприємства повинно передбачати розробку інноваційної стратегії, яка буде враховувати загальну сукупність торгово-технологічних, маркетингових, логістичних, соціально-мотиваційних та інших заходів досягнення високого конкурентного статусу. При цьому, підприємствам необхідно враховувати низку чинників, що впливають на ефективність упровадження інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності, а саме ті з них, які обумовлені рівнем концентрації конкурентної боротьби, фінансовим потенціалом інвесторів і покупців, кон'юнктурою ринку, рівнем доступності до фінансово-кредитних ресурсів.

Актуальність дослідження засвідчують сьогоднішні зміни у вітчизняні економіці, до яких підприємство змушене адаптовуватись і перебувати у постійному пошуку нових інноваційних механізмів, засобів, інструментів підвищення конкурентоспроможності. При цьому, метою розробки і реалізації інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства слід вважати досягнення підприємством динамічного фінансово-економічного розвитку та послідовне його стратегічне перетворення на конкурентоспроможний комплекс в низькопривабливому інвестиційному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства приділялась значну увага в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як Азоєва Г. Л., Васильціва Т. Г., Довганя Л. Є., Должанського І. З., Загорної Т. О., Іванова Ю. Б., Качмарика Я. Д., Клименка С. М., Ковтуна О. І., Круглова М. И., Магас Н. В., Мізюка Б. М., Немцова В. Д., Павлова В. А., Портера М. Е., Сініговеця О. М., Фатхутдінова Р. А., Челенков А. П. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В авторських дослідженнях підвищення конкурентоспроможності підприємства пропонується за різними напрямами, вибір яких залежить від рівня конкуренції, загальноекономічного стану держави, фінансово-інституційних умов, якості конкурентного потенціалу та ін.. При цьому інноваційну стратегію слід розглядати не як одну із компонентів формування місії конкурентоспроможності чи політики забезпечення конкурентних переваг підприємства, а як структурну складову процесу управління підприємством в контексті забезпечення та підтримання високого рівня конкурентоспроможності.

Метою статті є обґрунтування функціональної залежності конкурентоспроможності підприємства від розробки інноваційної стратегії, визначення пріоритетів та напрямів діяльності підприємства при реалізації інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності та ідентифікація загальних інноваційних стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб реалізувати свої конкурентні переваги, підприємству слід забезпечити повне використання усіх внутрішніх ресурсів шляхом здійснення інноваційних заходів щодо досягнення високої гнучкості виробництва, постійного оновлення продукції, впровадження високотехнологічних способів виробництва, забезпечення високої якості продукції при мінімальних витратах, високого рівня сервісного обслуговування з урахуванням вимог споживачів, оперативного впливу на витрати виробництва, створення ефективної системи управління підприємством, яка буде здатною реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Вважаємо, що реалізувати конкурентні переваги та підвищити свою конкурентоспроможність підприємству можна лише за допомогою правильного вибору інноваційної стратегії та механізму ефективної її реалізації (рис. 1).

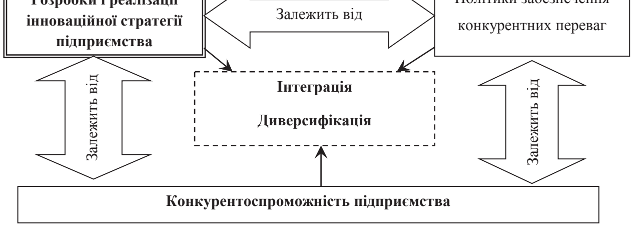


Рис. 1. Схема функціональної залежності конкурентоспроможності підприємства від розробки і реалізації інноваційної стратегії

Джерело: розроблено авторами

© Лупак Р.Л, Балабан Л.О., 2015

Як видно з рис. 1, процес розробки і реалізації інноваційної стратегії підприємства залежить від наявних конкурентних переваг підприємства та рівня конкурентоспроможності; конкурентоспроможність підприємства залежить від того, яку інноваційну стратегію обере підприємство для реалізації наявних конкурентних переваг. Зауважимо, що вибір інноваційної стратегії, головним чином, залежить від ресурсів, якими воно володіє підприємство, і від того, які конкурентні переваги формуються при використанні цих ресурсів. Інноваційна стратегія необхідна підприємству, що претендує на посилення конкурентного впливу на ринку. Раціонально розроблена інноваційна стратегія – це основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства, досягнення стійкої конкурентної позиції [2, с. 239-250; 6, с. 159-175; 8, с. 5-8].

На нашу думку, інноваційна стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність підходів і напрямів, що розробляються керівництвом підприємства з метою досягнення високих фінансово-економічних показників функціонування в одній конкретній сфері діяльності. При цьому, саме цільове визначення таких показників передбачає вибір конкретних засобів конкурентної боротьби підприємства на цільових ринках і виступає як: своєчасна реакція на зміни в галузі, в економіці в цілому, в політиці й інших значущих сферах; розробка конкурентоздатних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть забезпечити міцну перевагу перед конкурентами; об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів; вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних в даний момент.

Інноваційна стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями та приводити у відповідність шляхом розробки та реалізації «стратегічного набору» управлінських рішень.

Концепція інноваційного підвищення конкурентоспроможності підприємства лежить в основі його стратегічного розвитку і виявляється у характерних рисах її застосування. При цьому характерні риси інноваційної стратегії обумовлюються взаємодією таких чинників, як стратегічного планування, стратегічного маркетингу, фінансової стратегії, стратегічного контролінгу, техніко-технологічного розвитку, логістичної стратегії та ін. Ці чинники взаємодіють і взаємозалежать при виникненні змін на різних етапах стратегічного управління: від початку виробництва до випуску і реалізації продукції. На них впливають фактори зовнішнього середовища: законодавчі і політичні, економічні й конкуренції, постачальники і технології, соціальні і культурні. Крім цього, справляють вплив чинники внутрішнього середовища: галузева приналежність і розміри підприємства, тип виробництва, рівні спеціалізації, концентрації та кооперації, а також науково-технічного потенціалу тощо [4, с. 8-12; 8, с. 10-13; 9, с. 115-140;].

Відмітимо такі основні підходи до розробки інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, як (1) прагнення інтегруватись у конкурентне середовище як виробник із низькими витратами, (2) досягнення диверсифікації, заснованої на таких перевагах, як якість, показники роботи, обслуговування, стиль, технологічна перевага, висока цінність, (3) концентрація уваги на невеликому сегменті ринку шляхом якісного виконання роботи порівняно з конкурентами і задоволення окремих потреб покупців. При цьому, існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему інноваційних стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства як сукупність інноваційних стратегій, спрямованих на адаптацію підприємства до умов конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку (рис. 2).

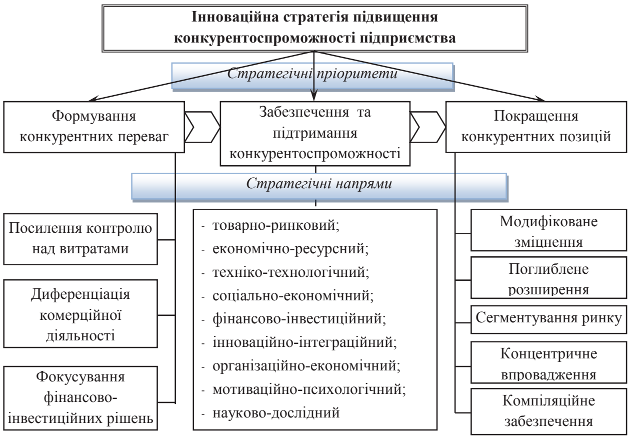


Рис. 2. Пріоритети та напрями діяльності підприємства при реалізації інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності

Джерело: розроблено авторами

Як видно з рис. 2, при розробці інноваційної стратегії пріоритетами підприємства у підвищенні конкурентоспроможності слід вважати формування конкурентних переваг, забезпечення та підтримання високого рівня конкурентоспроможності, покращення конкурентних позицій. Так, формування конкурентних переваг підприємства відбувається шляхом вибору інструментів зменшення витрат, диференціації комерційної діяльності та рівня фінансово-інвестиційних ризиків. При цьому враховується унікальність продукції та становище підприємства стосовно рівня економії операційних витрат.

Більше того, розробка інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності повинна стосуватись стратегічної мети та конкурентних переваг підприємства на ринку (рис. 3).

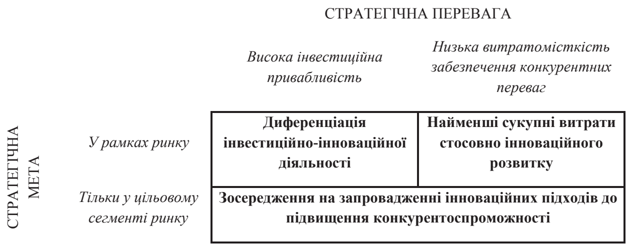


Рис. 3. Загальні інноваційні стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства (класифікація за підходом М. Портера)

Джерело: розроблено авторами за [11, с. 250-259]

Так, інноваційний розвиток підприємства може бути досягнутий на основі зниження витрат, що потребуватиме оптимізації усіх частин виробничо-управлінської системи, а саме виробничих потужностей, рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії, продуктивності праці. З іншого боку, ця стратегія може сприяти зниженню інших параметрів конкурентоспроможності – якості виготовлення окремих деталей, відповідного рівня сервісу. Конкурентні переваги низьких витрат особливо важливі у

випадках, коли на ринку переважає цінова конкуренція, продукція має високий рівень стандартизації і витрати покупців на перехід до споживання продукції конкуруючих підприємств незначні.

Диференціація інвестиційно-інноваційної діяльності передбачає використання елементів унікальності у виробництві та збуті продуктів, які мають цінність для споживачів. Ця додаткова цінність, якої не мають продукти конкуруючих підприємств та дозволяє підприємству-виробнику отримувати премію, яка являє собою різницю між ціною, що призначає виробник, та середньою ціною у галузі. Успіх такої інноваційної стратегії вимагає відповідності між потребами у диференціації, які мають споживачі, та можливостями підприємства забезпечити цю диференціацію. Диференціація створює сприятливі умови для взаємодії з усіма п'ятьма елементами проміжного середовища організації і, за умови ефективної реалізації, дозволяє отримувати вищі прибутки, ніж стратегія контролю над витратами.

Щодо фокусування, то це більш глибока диференціація продукції, що випускається підприємством, або досягнення нижчих витрат у зосередженому сегменті ринку. Іноді обидві сторони цієї стратегії реалізуються одночасно. Для конкретного підприємства фокусування являє собою комплекс рішень щодо переліку цільових сегментів та вибору способів позиціонування продукції в кожному з цільових сегментів ринку [3, с. 11-15; 6, с. 160-170; 7, с. 140-150; 10, с. 92-103; 11, с. 250-259].

Доповнення та розвиток концепції М. Портера шляхом видозміни базових стратегій конкуренції здійснив Г. Л. Азоєв та А. П. Челенков [1, с. 106-123]. Відповідно до їхніх досліджень базова інноваційна стратегія являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами та формує стратегію управління підприємством. Відтак, виділяємо наступні стратегічні інноваційні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства:

- стратегія модифікованого зміцнення – орієнтована на масовий випуск інноваційної продукції, що більш ефективно та потребує менших питомих витрат, ніж виготовлення невеликих партій різнорідної продукції. Стимулом до її використання є значна економія на масштабі виробництва та залучення великої кількості споживачів, для яких ціна є визначальним фактором при покупці;
- стратегія поглибленого розширення – базується на спеціалізації у виготовленні інноваційної продукції, яка є модифікацією стандартного виробу;
- стратегія сегментування ринку – спрямована на забезпечення переваг над конкурентами у відокремленому та часто єдиному сегменті ринку, який виділяється на основі географічного, психографічного, поведінського, демографічного або інших принципів сегментації;
- стратегія концентричного впровадження – виробники не зв'язують себе необхідністю знижувати собівартість продукції, що виробляється, диференціювати її тощо. Головна мета – випередити конкурентів та одноосібово зайняти ринкову нішу, де конкуренція відсутня або дуже мала;
- стратегія компіляційного забезпечення – має на меті максимально швидке задоволення виникаючих нових потреб у різних сферах діяльності. Основний принцип поведінки – вибір та реалізація інноваційних проектів, найбільш рентабельних у поточних ринкових умовах.

Оскільки в основі будь-якої переваги над конкурентами лежить позитивна відмінність підприємства, то ця відмінність за ринкових умов має бути відображена через раціональне чи сприйняте споживачем співвідношення «якість – ціна». Відмінність підприємств за ціною чи якістю продукції завжди є відносною, тобто обов'язково має існувати певна база для порівняння, а певний еталонний рівень встановлюється за тими якісними ознаками продукції, яким віддає перевагу більшість покупців, або визначається тим обов'язковим мінімумом якісних властивостей, за наявності якого більшість покупців приймає позитивне рішення щодо придбання певної продукції за умов відповідності ціни даного рівня якості.

Вважаємо, що інноваційну стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства слід розглядати як процес управління підприємством для успішної її реалізації. У ширшому сенсі для підвищення конкурентоспроможності необхідна систематична робота по всьому виробничо-господарському циклу, що приводить до конкурентних переваг у області виробництва, управління, фінансів, маркетингу. Інноваційна стратегія підвищення конкурентоспроможності здійснюється в контексті місії підприємства, і його фундаментальна задача полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями в умовах змінного економічного середовища. Отже, інноваційна стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства – це прогнозне управління, пов'язане з розробкою і концептуалізацією уявлень про те, куди прямує підприємство.

Суть інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що на підприємствах, з одного боку, існує чітко виділене і організоване, так зване «формальне» стратегічне планування, а з іншого боку, структура управління, механізми взаємодії окремих підрозділів побудовані так, щоб забезпечити інноваційну розробку довгострокової стратегії та її реалізацію через поточні виробничо-господарські плани. При цьому, особлива увага приділяється створенню адекватних, гнучких структур управління підприємством [4, с. 10-18; 5, с. 102-124; 9, с. 120-145].

Відзначимо, що при розробці інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності необхідно визначити критерії оцінки як процесу її реалізації, так і оцінки стану підприємства, тобто провести аналіз віддачі від стратегії. При цьому необхідно враховувати, що інноваційна стратегія оцінює та визначає майбутню конкурентоспроможність різних напрямків діяльності підприємства і є основою прийняття стратегічних управлінських рішень. А управлінські рішення щодо підвищення конкурентоспроможності орієнтовані на майбутнє та на постійні зміни в зовнішньому середовищі і всередині підприємства, пов'язані з залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу і неперервно розвиваючих технологій, мають значну невизначеність, характеризуються гнучкістю, здатністю адаптації до змін ринкових умов.

Процес прийняття інноваційних управлінських рішень вимагає системного підходу, оскільки менеджери приймають рішення, які пов'язані з певними зобов'язаннями і необхідністю перетворення їх у конкретні фінансові результати. З усіх доступних альтернатив необхідно вибрати рішення, яке дозволить досягнути певної стратегічної мети найкоротшим шляхом, тобто з найбільшими вигодами і найменшими витратами. При цьому альтернативність управлінських рішень підвищення конкурентоспроможності підприємства може мати різну форму: стандартне рішення, при прийнятті якого існує фіксований набір альтернатив; бінарне рішен-

ня; багатозначне альтернативне рішення; новаторське рішення, коли потрібно діяти, але прийнятних альтернатив немає.

Підтвердженням актуальності використання системного підходу при реалізації інноваційних стратегічних рішень є їх цільове спрямування, а саме: подолання або обмеження кількості деструктивних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них; використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства; забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку. При цьому використання системного підходу до обрання інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності дозволить підвищити ступінь послідовного перетворення підприємства на конкурентоспроможні комплекси динамічного розвитку в низькопривабливому інвестиційному середовищі. Все це вимагає створення цілісної інформаційної бази даних проведення оцінювання політики забезпечення конкурентних переваг підприємства. Водночас, кожне стратегічне рішення повинно прийматись, виходячи з певних припущень про різні фактори з урахуванням фінансово-інвестиційного ризику тих альтернатив, які аналізуються [3, с. 11-14; 6, с. 160-175; 7, с. 150-170; 8, с. 14-18; 10, с. 101-129].

Висновки та пропозиції. Інноваційна стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства – це ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані підприємством з метою досягнення високої конкурентної позиції на ринку та адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. При виборі інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно провести ретельний порівняльний аналіз множини стратегічних альтернатив, результатом якого має стати висновок про те, чи приведе обрана стратегія до досягнення поставлених цілей. Водночас, вибір стратегічних альтернатив підвищення конкурентоспроможності підприємству слід здійснювати за допомогою критеріїв та індикаторів, які допоможуть кількісно оцінити доцільність реалізації обраної інноваційної стратегії.

Список літератури:

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М., 2000. – 256 с.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: ЦНЛ, 2006. – 384 с.
3. Журан О. А. Умови формування характеристик конкурентоспроможності підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: економіка, організація та управління підприємствами / Олена Анатоліївна Журан; [Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова]. – О., 2006. – 22 с.
4. Іващенко Г. А. Оцінка організаційно-економічних факторів формування конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Ганна Анатоліївна Іващенко; [Харківський національний економічний університет]. – Х., 2005. – 20 с.
5. Качмарик Я. Д. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства: моног. / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик. – Львів: Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
6. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко, Д. О. Барабась, Т. В. Омельяненко, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
7. Магас Н. В. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Наталія Василівна Магас; [ДВНЗ Ужгородський національний університет]. – Ужгород, 2014. – 279 с.
8. Найденко О. Є. Внутрішньовиробничі аспекти формування конкурентної стратегії підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Олексій Євгенович Найденко; [Харківський національний економічний університет]. – Х., 2006. – 25 с.
9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підруч. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
10. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия: моногр. / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2003. – 188 с.
11. Michael E Porter Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Perfomance New York: Free Press; London: Collier Macmillan, 1985. – 592 p.

Лупак Р.Л., Балабан Л.О.
Львовская коммерческая академия

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СИСТЕМНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
В статье доказано важность разработки и реализации инновационной стратегии повышения конкурентоспособности предприятия в контексте политики обеспечения конкурентных преимуществ и интеграции, диверсификации и специализации коммерческой деятельности. Обосновано сущность инновационной стратегии повышения, конкурентоспособности предприятия, определены характерные признаки и основные подходы к ее разработке. Установлено приоритеты и направления деятельности предприятия при реализации инновационной стратегии повышения конкурентоспособности. Выделены общие инновационные стратегии повышения конкурентоспособности предприятия и важность системного подхода при их разработке и реализации.
Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, инновационная стратегия, конкурентные преимущества, повышения, управления.

Lupak R.L., Balaban L.O.
Lviv Academy of Commerce

IDENTIFICATION OF SYSTEM CHARACTERISTICS INNOVATIVE STRATEGIES TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Summary
The paper proved the importance of developing and implementing an innovative strategy to increase competitiveness in the context of providing competitive advantages and integration, diversification and specialization of business. The essence of innovation strategy to increase the competitiveness of enterprises and the characteristics and basic approaches to its development. The priorities and direction of the company in the implementation of an innovative strategy to increase competitiveness. Author determined the overall innovation strategy of increasing the competitiveness of enterprises and the importance of a systematic approach in their design and implementation.
Keywords: competitiveness enterprise, innovation strategy, competitive advantage, increase, management.

УДК 336.76:338.2

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Макарчук І.М.
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

У статті проаналізовано особливості використання інструментів грошово-кредитної політики та їх ефективність в умовах світової фінансової кризи та посткризовий період. Визначено пріоритетні шляхи розвитку грошово-кредитної політики в майбутньому та розроблено шляхи подолання проблем і підвищення ефективності грошово-кредитної політики.
Ключові слова: грошово-кредитна політика, інструменти грошово-кредитної політики, підвищення ефективності, фінансово-кредитна система країни, центральний банк.

Постановка проблеми. Фінансова криза в Україні набула масштабного характеру і стала серйозним викликом, особливо у сфері грошово-кредитної політики. Наслідки фінансової кризи приголомшують своєю глибиною, масштабами розгортання, формами прояву, безпрецедентною динамікою. Криза охопила і фінансову, й економічну сферу.

Актуальність. Питання ефективної грошово-кредитної політики сьогодні тяжко переоцінити для України. Економіка України знаходиться на перехідному етапі і вибір правильної грошово-кредитної політики впливатиме на її подальше економічне зростання. Досвід багатьох країн світу свідчить, що ефективне поєднання різних інструментів державного регулювання грошово-кредитної сфери дає змогу вирішити проблему тимчасової нестачі ліквідності фінансових посередників, запобігаючи при цьому її переростанню в кризу платоспроможності, а також ефективно використовувати можливості для зростання та розвитку економіки як єдиного цілого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання ролі грошово-кредитної політики у загальноекономічній політиці держави зумовлює необхідність її вдосконалення. На окремі аспекти сучасного стану грошово-кредитної політики України та основних засад її формування звертали увагу відомі економісти: І. Вєтрова, А. Гальчинський, О. Дзюбенко, О. Дзюблюк, В. Лагутін, С. Лєонов, М. Мороз, О. Папаіка, В. Прадун, М. Пуховкіна, М. Савлук, Є. Свірідов, А. Сомик, А. Щетинін, О. Шульгіна та ін., виявляючи наявні можливості підвищення її ефективності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, проблеми розроблення грошово-кредитної політики України у напрямі підвищення її прозорості й ефективності досліджують багато вітчизняних учених, проте, незважаючи на значні здобутки науковців, існує необхідність подальшого аналізу ефективності грошово-кредитної політики, особливо в умовах фінансової нестабільності, задля пошуку шляхів подолання недоліків монетарного регулювання та підвищення його результативності. Саме це і визначає актуальність та практичну цінність дослідження основних засад формування сучасної грошово-кредитної політики Національного банку України.

Метою статті є визначення засад здійснення грошово-кредитної політики України на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економічних відносин в Україні на сучасному етапі вимагає прозорості грошово-кредитної політики та її узгодженості із іншими складовими загальноекономічної політики держави. Саме тому висуваються нові вимоги до розроблення, виконання та підзвітності грошово-кредитної політики України. Належний рівень прозорості має забезпечити основне підґрунтя її ефективності щодо досягнення цінової стабільності – високу довіру суспільства та відповідність ринкових очікувань загальному вектору грошово-кредитної політики.

Значне зниження зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, згортання іноземних інвестицій, суттєве ускладнення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, необхідних для реформування економіки, викликало падіння виробництва, скорочення експорту, зменшення всіх видів доходів, особливо валютних, обумовило труднощі з наповненням бюджету, спричинення перевищення попиту на іноземну валюту над її пропозицією. Це спровокувало девальваційні процеси, ажіотажні настрої у населення щодо купівлі валюти та вилучення коштів з банківської системи, що відобразилося на її ослабленні, зменшенні кредитування економіки, скоро-

© Макарчук І.М., 2015

ченні золотовалютних резервів Національного банку. Тому головним напрямом ГКП протягом року стали заходи, спрямовані на стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку, забезпечення економіки платіжними засобами, стимулювання відновлення процесів кредитування, а також запровадження пруденційних заходів щодо підвищення надійності функціонування банківської системи [2].

У січні-серпні 2014 року умови проведення грошово-кредитної політики надзвичайно ускладнилися: рецесивні тенденції 2012-2013 років були посилені різким погіршенням соціально-політичної ситуації, анексією Криму та подальшим загостренням ситуації на сході країни, а останнім часом і зовнішньою агресією, що значно ускладнило або зробило неможливим ведення економічної діяльності на частині території країни. Обмежені фінансові ресурси державного та приватного секторів зумовлювали звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торгові дії з боку Росії – зовнішнього. Як результат, реальний ВВП за I та II квартали поточного року знизився на 1,1% та 4,7% відповідно [4].

Накопичені зовнішні дисбаланси, пов'язані із значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу в попередні роки, створюють суттєвий девальваційний тиск. Крім того, підвищені ризики соціально-політичної ситуації провокують відплив капіталу з країни та депозитів з банківської системи. З метою посилення спроможності економіки та фінансової системи протистояти зовнішнім шокам Національним банком було запроваджено перехід до системи гнучкого обмінного курсу. В результаті у січні-серпні 2014 року обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському ринку знизився на 66,9% – до 13,6058 грн. /дол. США [1].

Зниження обмінного курсу гривні, підвищення адміністративно-регульованих цін і тарифів внаслідок проведення назрілих економічних реформ, а також погіршення ринкових очікувань позначилися на ціновій динаміці. Приріст індексу споживчих цін у річному вимірі у серпні 2014 року збільшився до 14,2% порівняно з 0,5% у грудні 2013 року. Очікується, що на кінець року індекс споживчих цін зросте на 19% у річному вимірі.

В умовах погіршення очікувань, пік якого припав на кінець I-го кварталу поточного року, регулюючі дії спрямувалися насамперед на відновлення довіри вкладників, забезпечення вчасного проведення розрахунків і стабілізацію діяльності банків. Були запроваджені додаткові спеціальні механізми підтримки ліквідності банків, збільшені обсяги такої підтримки, пом'якшені вимоги до формування банками обов'язкових резервів, а на валютному ринку застосовані 3 тимчасові регулюючі заходи. Одночасно через інструменти процентної політики стимулювалося повернення коштів у банківську систему.

Зазначені заходи сприяли деякому поліпшенню ринкових очікувань та покращенню в II кварталі 2014 року ринкової ситуації, що проявлялося в формуванні в цей період чистої пропозиції готів-

Таблиця 1

Процентні ставки рефінансування, (ставки в річному обчисленні, %) [5]

Період	Облікова ставка НБУ1	Середньозважена ставка за всіма інструментами	у тому числі										
			кредити, надані шляхом проведення тендера	кредити оверайт	операції репо	кредити, надані для підтримання довгострокової ліквідності банків	стабілізаційні кредити	операції своп	кредити рефінансування під заставу майнових прав на кошти банківського вкладу (депозиту), розміщеного в НБУ	інші кредити	кредити, надані для фінансування чемпіонату Європи 2012	інші короткострокові кредити	інші довгострокові кредити під програми фінансового оздоровлення
2012	7,5	8,1	7,7	8,8	7,9	–	9,5	–	–	–	–	–	–
2013	6,5	7,2	6,8	7,6	6,9	–	8,9	–	–	–	–	–	–
жовтень	6,5	6,5	6,5	7,5	6,5	–	–	–	–	–	–	–	–
листопад	6,5	6,8	6,5	7,5	6,6	–	8,5	–	–	–	–	–	–
грудень	6,5	7,1	6,5	7,5	6,5	–	8,5	–	–	–	–	–	–
2014													
січень	6,5	6,8	6,5	7,5	6,6	–	8,5	–	–	–	–	–	–
лютий	6,5	10,4	14,6	7,5	6,5	–	–	–	–	–	–	19,5	18,4
березень	6,5	15,7	14,8	7,5	–	–	–	–	–	–	–	19,5	19,5
з 15.04	9,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
квітень	9,5	15,5	14,8	9,9	–	–	–	–	–	–	–	19,5	19,0
травень	9,5	16,4	11,6	14,5	–	–	–	–	–	–	–	28,5	17,9
червень	9,5	14,0	13,0	14,5	–	–	–	–	–	–	–	–	14,3
з 17.07	12,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
липень	12,5	14,2	14,0	14,6	–	–	–	–	–	–	–	–	14,3
серпень	12,5	16,2	17,0	15,8	–	–	–	–	–	–	–	–	–
вересень	12,5	18,6	18,7	17,5	–	–	–	–	–	–	–	–	18,8
жовтень	12,5	18,4	19,3	17,5	–	–	–	–	–	–	–	–	18,8
з 13.11	14,0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
листопад	14,0	17,8	19,8	17,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–
На кінець періоду													

Таблиця 2

Офіційний курс гривні до іноземних валют, встановлений Національним банком України, середній за період [5]

Назви валют		2011	2012	2013	2014		
					вересень	жовтень	листопад
100	доларів США	796,76	799,10	799,30	1 302,33	1294,98	1469,77
100	євро	1 109,18	1 027,06	1 061,22	1 683,11	1642,57	1835,60

кової та безготівкової іноземної валюти на міжбанківському ринку та покращенні динаміки депозитів населення (у червні був зафіксований їх приріст). Це дало змогу тимчасово пом'якшити окремі регулятивні обмеження на валютному ринку та відмовитися від використання додаткових спеціальних механізмів підтримки ліквідності банків [4].

Утім, ситуація на грошово-кредитному ринку все ще залишалася волатильною. Так, у липні та серпні навіть на фоні позитивних економічних сигналів (зниження місячних темпів інфляції, успішний перший перегляд програми «Стенд-бай», відновлення припливу іноземного капіталу на ринок внутрішніх запозичень) відбувалися значні коливання курсу на валютному ринку та погіршення динаміки депозитів. Для нейтралізації цих тенденцій Національний банк у серпні 2014 року запровадив 100%-й продаж іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Крім того, з вересня 2014 року запроваджено низку нових регуляторних заходів, спрямованих на стабілізацію валютного ринку [3; 1].

З огляду на необхідність сприяння стабільності банківської системи рівень ліквідності протягом звітного періоду підтримувався на достатньо високому рівні. Так середньоденний обсяг коррахунків банків у Національному банку упродовж восьми місяців 2014 року становив 28,3 млрд. грн. порівняно з 25,3 млрд. грн. у 2013 році [4].

Значна частина обсягу коштів з підтримки ліквідності банків внаслідок відпливу вкладів трансформувалася в готівку поза банками, обсяг якої за січень-серпень 2014 року збільшився на 21,8%. Це зумовлювало випереджаюче зростання монетарної бази (на 11,2%) порівняно з грошовою масою (на 4,0%) [3].

Очікується, що за результатами поточного року монетарна база має зрости на 28%.

Скорочення ресурсної бази банків та зменшення за складних економічних умов кількості надійних позичальників мало наслідком зниження кредитної активності банків. За січень-серпень 2014 року обсяг кредитів у національній валюті зменшився на 7,6%, в іноземній – на 9,8% [3].

Головним напрямком грошово-кредитної політики в Україні на 2015 рік має стати зниження показника приросту інфляції за рік до рівня близько 9% з очікуваного поточного року 19%. Прогнозується зростання ВВП на 1% (поточного року очікується зниження на 6,5%) і збільшення грошової бази на 20% після зростання її поточного року на 28% [1].

«Прогнозні значення узгоджено між відповідними органами державної влади України та Міжнародним валютним фондом у рамках програми stand-by. Стратегія грошово-кредитної політики в середньостроковій перспективі базуватиметься на застосуванні режиму інфляційного таргетування.

При цьому реалізація такого режиму ґрунтуватиметься, зокрема, на дотриманні безумовної пріоритетності мети щодо цінової стабільності та підпорядкування їй усіх цілей і завдань грошово-кредитної політики, а також на використанні режиму гнучкого обмінного курсу, який передбачає визначення вартості гривні до іноземних валют на основі співвідношення ринкового попиту та пропозиції.

У міру прогресу в напрямі досягнення визначеного інфляційного орієнтиру на 2015 рік, а також стабілізації діяльності банківської системи вживатимуться заходи в напрямі підтримки діяльності Уряду України щодо відновлення економічного зростання. Така робота концентруватиметься насамперед у площині створення умов для активізації кредитної підтримки банками реального сектору економіки, а також в напрямі сприяння за потреби у виконанні Урядом України окремих зобов'язань в рамках програми «Стенд-бай». Підтримуватиметься тісна взаємодія Національного банку з Урядом України в питаннях узгодження грошово-кредитної та фінансової політики, у тому числі в частині впливу емісії державних боргових зобов'язань на стан грошово-кредитного ринку, а також активна співпраця в питаннях щодо забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, удосконалення її механізмів та інструментів. Також спільно з усіма гілками влади вживатимуться заходи в напрямі макроекономічної стабілізації, удосконалення законодавства із захисту прав кредиторів і споживачів фінансових послуг, поліпшення інвестиційного клімату, покращення судової практики розгляду кредитних спорів тощо [4; 3].

Висновки. Аналізуючи особливості реалізації монетарної політики Національного банку України, необхідно враховувати, що у період до набуття належної дієвості процентної політики, відповідно до обраного режиму, що базується на ціновій стабільності, передова роль у процесі грошово-кредитного регулювання відводиться кількісним показникам обсягу грошової пропозиції. Проведений аналіз сучасного стану реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України дає підстави зробити висновок, що вона може бути охарактеризована більшою мірою як жорстка, насамперед через заходи, спрямовані на зменшення доларизації економіки України та підтримання рівня споживчої інфляції. Отже, основними критеріями ефективності грошово-кредитної політики на сьогодні є зниження інфляції й забезпечення при цьому умов для стабільного функціонування фінансової системи, підтримання курсу національної валюти, його стійкості та забезпечення стабільного функціонування банківської системи і підвищення довіри до неї.

Список літератури:

1. Валютний ринок: місячний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iee.org.ua/files/overviews/valiutnij_rinok_march_2013.pdf.
2. Метлушко О.В. Основні засади грошово – кредитної політики: проблеми та перспективи. – Вісник Тернопільського національного економічого університету. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/59.pdf

3. Монетарний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www. bank. gov. ua/ doccatalog/ document?id=1305098
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс]: рішення Ради Національного банку України від 11.09.2014 № 28. – Режим доступу: http: //www. bank.gov.ua/doccatalog/ document?id=127394
5. Статистичні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//bank.gov.ua

Макарчук И.Н.
Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация
В статье проанализированы особенности использования инструментов денежно-кредитной политики и их эффективность в условиях мирового финансового кризиса и посткризисный период. Определены приоритетные пути развития денежно-кредитной политики в будущем и разработаны пути преодоления проблем и повышение эффективности денежно-кредитной политики.
Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитной политики, повышение эффективности, финансово-кредитная система страны, центральный банк.

Makarchuk I.N.
Pereiaslav-Khmelnitskyi State Pedagogical University named after Hryhorii Skovoroda

CURRENT MONETARY POLICY OF UKRAINE

Summary
The article analyzes the peculiarities of the use of monetary policy instruments and their effectiveness in conditions of global financial crisis and post-crisis period. Priority development path of monetary policy in the future and developed ways to overcome problems and improve the effectiveness of monetary policy.
Keywords: monetary policy, monetary policy instruments, efficiency, financial and credit system of the country, the Central Bank.

УДК 005.3:664.6

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ МОЖЛИВИХ НАПРЯМКІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Макух Т.О.
Рівненський інститут Університету «Україна»

Дослідження стану хлібопекарської галузі, виявлення основних проблем розвитку хлібопекарства та обґрунтування можливих напрямів їх вирішення.
Ключові слова: хлібопекарська галузь, хліб, хлібобулочні вироби, виробництво, нестабільність, прибутки, обсяги виробництва.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку хлібопекарської галузі характеризується динамізмом та якісними змінами в управлінні виробничим процесом. Виникає необхідність кореневої зміни економічної роботи хлібопекарських підприємства, орієнтованої на задоволення соціальних потреб громадян своїми продуктами. Тому актуальним і важливим є аналіз стану хлібопекарської галузі, виявлення проблем у її функціонуванні та визначення шляхів їх вирішення з метою забезпечення подальшого розвитку галузі та підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку хлібопекарської галузі присвячена значна кількість наукових публікацій у вітчизняній та зарубіжній літературі. Серед іноземних учених можна відмітити: В.Ю Бочарова, Є.С. Стоянова, Ю. Брігхема та інших. Поміж українських учених Т.В. Майорову, О.О. Терещенко, В.Г. Федоренко. Що ж стосується безпосередньо питань розвитку харчової промисловості, то даній темі присвятили свої дослідження: Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, О. Лівінський, В. Котляренко, Е.І. Шелудько. Зокрема питанням фінансового стану та проблемам розвитку хлібопекарства України присвятили свої праці Л. Баранівська, О.М. Васильченко, Є.В. Єрмаков, В. В. Макаренко, С.В. Пеструха П.Т. Саблук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені раніше дослідження в цій сфері, окремі питання ще залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, практично недослідженими залишаються такі складні, але дуже важливі питання, як особливості ціноутворення та проблеми розвитку хлібопекарської галузі.

Мета статті. Дослідження стану хлібопекарської галузі, виявлення основних проблем розвитку хлі-

© Макух Т.О., 2015

бопекарства та обґрунтування можливих напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, призначення якої полягає у безперебійному забезпеченні виробництва хліба хлібобулочних та інших виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Хлібопекарська галузь відіграє значну соціальну і стратегічну роль у житті суспільства, частка хлібопродуктів у раціоні населення України складає 15%, що підтверджує їхній статус як основного продукту харчування. Норма споживання для пересічного громадянина становить 101 кг хліба і хлібобулочних виробів на рік. Щорічно в Україні виробляється близько 2 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів, понад 70% від загального обсягу випікають великі промислові підприємства, решту – приватні пекарні, мережа торгівлі, великі супермаркети та інші виробники.

Ринок хліба і хлібобулочних виробів України на 99% представлений продукцією вітчизняного виробництва. Національна хлібопекарська галузь, по суті, є натуральним господарством, де виробництво дорівнює споживанню. Але незважаючи на це протягом останніх років в хлібопекарській галузі зафіксовано спад виробництва.

Але, сьогодні в Україні економічний механізм господарювання далекій від ідеалу: затяжна політична криза, соціально-політична нестабільність та в довершення світова економічна криза, яка поглинула й нашу державу, негативно впливає на функціонування виробників головного продукту харчування українського народу – хліба та хлібобулочних виробів. Як наслідок, останні роки простежується стабільний спад об'ємів їх виробництва, зменшення фондовіддачі та продуктивності праці, непомірна ресурсоємність галузі, застаріла матеріально-технічна база.

Таблиця 1

Основні показники діяльності хлібопекарських підприємств в Україні за 2005-2013 рр.

№	Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Випуск виробів хлібобулочних, тис. т	2264	2160	2034	1978	1826	1725	1694	1607	1511
2	Рентабельність операційної діяльності, %	2,4	2,2	1,8	0,9	1,7	2,3	1,9	1,2	0,8
3	Індекс цін виробників хліба і хлібобулочних виробів, %	134,6	97,0	100,8	116,2	108,3	116,5	100,7	98,5	98,2
4	Обсяг товарообороту хліба і хлібобулочних виробів, млн.грн	1699	1803	2009	2636	2631	2883	2636	1803	2009

Джерело: статистичні дані Держхарчопрому України. Укрхлібпрому

Аналізуючи дані таблиці 1, можна зробити висновок, що випуск виробів хлібобулочних за період з 2005 до 2013 року в цілому зменшився на 753 тис. тонн хлібобулочних виробів. Таке зменшення пояснюється падінням обсягів виробництва хліба і хлібобулочних виробів не тільки дії кризи 2008-2009 рр., а й скороченням населення країни, зниження його купівельної спроможності, зміни структури споживання хлібу, яке пояснюється декількома факторами: випікання хліба невеликими пекарнями і сільським населенням самостійно, відсутністю дешевого хлібу промислового виробництва на селі, і як наслідок, припинення вигодування худоби хлібом.

Відповідно аналізу таблиці, практично всі показники діяльності галузі за період 2005-2013 рр. знизились, а деякі (наприклад рентабельність) – до 50%. Це пояснюється тим, що виробництво та продаж хліба в Україні регулюється місцевою владою, яка може встановити граничну норму рентабельності для окремих сортів соціального хліба, що сприяло розвитку виробництва «дорогих» сортів та зменшувало залежність виробників хліба від державного регулювання, але падіння платоспроможності населення обмежує розвиток цього напряму виробництва.

На сьогоднішній день на ринку хлібопекарства відбувається укрупнення і концентрація виробництва, формування вертикально інтегрованих структур із замкнутим циклом виробництва – від виробника борошна до випуску хлібопродуктів.

Таблиця 2

Виробництво хліба і хлібобулочних виробів по підприємствах України, т

Назва підприємства	Роки		
	2011	2012	2013
ВАТ «Одеський Коровай» (Одеська область)	70841	67674	68525
ДП ВАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10 (м.Київ)	63798	60376	60175
ДП «Вінницяхліб» ВАТ «Концерн Хлібпром» (Вінницька обл.)	56801	54773	49936
ТОВ «Хлібокомбінат Кулиничі» (Харківська обл.)	29060	314186	46901
ЗАТ «Хлібохавод» Салтовський» (Харківська обл.)	37159	41010	46806
ВАТ «Хліб» (Дніпропетровська обл.)	37719	40961	44715
ВАТ «Черкасихліб» (Черкаська обл.)	42463	39430	37579
Філія ВАТ «Коровай» «Луганський хлібокомбінат» («Луганська обл.)	23887	21429	36612
ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат № 11» (м. Київ)	37899	35143	34817
ДП ВАТ Миколаївхліб» (Миколаївська обл.)	20640	30880	29823
ВАТ «Житомирхліб» (Житомирська обл.)	29392	26973	27795
ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат № 12» (м. Київ)	32883	29514	27540
ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат № 4» (м. Київ)	31644	30180	26244
ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат № 1» (м. Київ)	37639	31753	26041
ВАТ «Чернігівський хлібокомбінат» (Чернігівська обл.)	25785	26364	25915
ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат № 6» (м. Київ)	31095	27439	25710
ВАТ Донецький хлібокомбінат» (Донецька обл.)	29282	26646	25279
ТОВ «Хмельницький комбінат» (Хмельницька обл.)	33545	31242	24514
ТОВ «Хлібозавод № 10» (Дніпропетровська обл.)	14098	24829	28706

Джерело: статистичні дані Держхарчопрому України. Укрхлібпрому

Розглядаючи хлібобулочну промисловість сучасної України, можна сказати, що вона є спадкоємицею радянської системи хлібопродуктів і внаслідок чого наділена деякими особливостями, які прямо впливають на розвиток діяльності підприємств галузі.

Територіальне розміщення хлібопекарських підприємств зосереджено головним чином у великих містах та обласних центрах, а також у регіонах найбільшого виробництва борошна. Так, приблизно 49% хліба і хлібобулочних виробів, вироблених в Україні, зосереджено в 6 найбільших промислових регіонах. Найбільшу частку у виробництві хлібобулочних виробів займає м. Київ (17,2% сукупного обсягу виробництва), Донецька (11,3%) і Дніпропетровська області (9%), Одеська (6%), Харківська (6%), Луганська (5%). Це пояснюється високою щільністю населення регіонів і найвищим рівнем економічного розвитку, а звідси, і платоспроможного попиту.

Правову основу регулювання виробництва та реалізації хліба та хлібобулочних виробів складають Закони України «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про ціни та ціноутворення», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про стандартизацію», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про антимонопольний комітет України» та ін. Законодавча база що регламентує процеси виробництво та реалізації хлібобулочних виробів сучасної України неспроможна повною мірою захистити хлібопекарів від адміністративного тиску з боку держави. Варто зазначити що в Україні немає спеціального закону, який визначав би правові фінансові, цінові й організаційні основи забезпечення належної якості та безпеки та хлібобулочних виробів для життя і здоров'я населення й довкілля під час їх виробництва, переробки, транспортування, пакування, зберігання, реалізації, а також ввезення на митну територію України або вивезення. Забезпечення підприємств хлібопекарської базується також на ефективній організації ринку зерна та борошна, де сприяння формуванню прозорого, доступного і організованого ринку зерна та борошна можливо шляхом: унормування договірної бази інтеграційних відносин в умовах партнерської діяльності, посилення контролю за формуванням регіональних запасів продовольчого зерна, забезпечення розвитку аграрного ринку та формування механізму визначення ринкової вартості зерна та борошна на внутрішньому ринку, забезпечення захисту внутрішнього ринку продовольчого зерна в умовах СОТ.

Наслідком такого є зниження прибутковості діяльності хлібопекарських підприємств та збільшення питомої ваги збиткових хлібопекарських підприємств. За даними Державної служби статистики України питома вага хлібопекарських підприємств, які отримали прибуток у 2011 р. порівняно з 2007 р. зменшилась на 6,1% і склала 61,8% до загальної кількості підприємств, у 2012 р. – 60,1% від загальної кількості підприємств, у той час, коли питома вага підприємств, які отримали збиток у 2011 р. порівняно з 2007 р. збільшилась на 11,7% і склала 38,2% загальної кількості підприємств, у 2012 р. – 39,9%.

Зниження прибутковості робить неможливим технічне переоснащення хлібопекарських підприємств, 2/3 обладнання яких фізично та морально застаріло. Тому, більшість хлібозаводів мають потребу в проведені реконструкції, заміні технологічного устаткування на більш сучасне, енергозберігаюче. Серед основних лідерів ринку, які провели реальні технічні перетворення на хлібопекарських підприємствах за останні роки, можна відмітити ВАТ «Одеський коровай», ВАТ «Вінницяхліб», окремі хлібозаводи Запоріжжя, Донецька, Дніпропетровська. Однак про масове перетворення галузі, на жаль, говорити поки не доводиться. Аналіз основних виробничих фондів хлібопекарських підприємств показує, що зношування парку технологічного встаткування становить 70-80%.

Таблиця 3

Окремі фінансові показники хлібопекарських підприємств в Україні за 2007, 2011 та 2012 роки, млн. грн.

Рік	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток		Рівень рентабельності (збитковості операційної діяльності, %
		у% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	
2007	-10,3	65,8	122,6	34,2	132,9	1,2
2011	-257,1	61,8	188,0	38,2	445,1	0,2
2012	-320,5	60,1	152,2	39,9	472,7	0,6

Проведений нами аналіз діяльності підприємств хлібобулочної промисловості, дозволив виділити ряд основних проблем, які гальмують більш інтенсивний розвиток галузі хлібопечення в Україні.

Однією з головних проблем можна віднести щорічне скорочення споживання хліба в Україні. Динаміка виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні в період з 2005-2013 роки свідчить про постійне зменшення обсягів виробництва національних пекарів. Порівняно з 2005 роком обсяг вироблених в Україні хлібопродуктів скоротився на 33,3% і в 2013 році склав 1511 тис. т. Щорічно в середньому на 60 тис. т скорочується вироблення одного з найпоживніших продуктів в раціоні українців і темпи зниження прискорюються з кожним роком.

Моральне та фізичне застарівання хлібопекарського обладнання вітчизняних хлібозаводів також є однією із головних проблем галузі. Хлібопекарські підприємства мають потребу в технічному відновленні. Але через низьку рентабельність виробництва та відсутність державної підтримки держави, низькі темпи оновлення обладнання збережуться і надалі. Пакування, нарізка, замороження також є нагальною проблемою хлібопекарських підприємств.

Наступною важливливою проблемою галузі є зниження частки зерна з високими хлібопекарськими властивостями і значне збільшення домішок. Це прямо впливає на якість борошна та його хлібопекарські властивості. Якість хліба і хлібобулочних виробів напряму залежить від селекції зерна, відповідності вимогам прогресивних технологій вирощування, умовами збереження та переробки. Сьогодні, експерти все частіше говорять про дефіцит якісного зерна на ринку, зниження якісних і смакових властивостей хліба, зростання його ціни. Недостатня якість борошна для випікання хлібопродуктів – постійна проблема виробників.

Якісні і недорогі інгредієнти для виготовлення хлібопродукції є досить актуальною проблемою для національних підприємств, адже майже всі основні інгредієнти поставляються із закордону, що впливає на формування цін на хліб і хлібобулочні вироби.

Тому, автоматично виникає наступна проблема – потреба у встановлені високої ціни на хліб та хлібобулочні вироби, а ціна на нього є об'єктом пильної уваги з боку держави. Жорстке державне регулювання процесу ціноутворення на хліб і хлібобулочні вироби призводить до формування низької рентабельності їх виробників. В собівартості готової продукції виробників хлібопродукції значну частку

має плата за електроенергію та газ, а також матеріальні витрати на закупку сировини, обладнання. Одночасно з цим ціни на енергоносії, борошно і зерно встановлені на рівні світових. Така ситуація сповільнює, а на деяких підприємствах унеможливлює, впровадження інноваційних перетворень, не дає можливості проводити модернізацію та переоснащення підприємств, сповільнює технологічний розвиток [8, с. 115].

До однієї з основних проблем віднесемо слабку фінансово-економічну підтримку галузі державними органами, яка значно знижує темпи розвитку хлібобулочної промисловості. Також наявна проблема відсутності ефективного інвестора, здатного активізувати інноваційну діяльність на підприємствах галузі. Виробники хліба та хлібобулочних виробів потребують фінансову та правову підтримку з боку держави.

Висновки і пропозиції. Отже, відповідно до вищезазначеного, для забезпечення розвитку хлібопекарської галузі та утвердження конкурентоспроможних позицій на ринку необхідно:

– формування нормативно-правової бази та інформаційно-аналітичного забезпечення в частині гарантування захисту як прав споживачів, так і вітчизняного виробника хлібобулочних продуктів;

– посилення контролю за якістю та безпекою продукції;

– удосконалення існуючої системи ціноутворення, та створення умов для чесної конкуренції;

– оновлення основних фондів підприємств хлібопекарської галузі;

– створення сприятливих економіко-політичних умов для залучення як іноземних, так і вітчизняних інвесторів;

– застосування форм кредитування тощо;

Проблеми розвитку хлібопекарської галузі актуальними і потребують значної підтримки з боку державних структур і органів місцевого самоврядування. Підвищення ефективності діяльності виробників національного продукту полягає у частковому фінансуванні та впровадженні організаційно-економічних розробок, що сприятимуть зниженню матеріало-, енерго-, трудомісткості виробництва продукції; одержанню додаткового прибутку; звільненню працівників від виконання важких робіт та робіт у несприятливих умовах; підвищення строку зберігання хлібопродуктів, покращення технології випікання продукції.

Список літератури:

1. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2010 року [Електронний ресурс] /Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/pr/ovp/ovp_u/ovp2010.html
2. Маркетингові аспекти діяльності суб'єктів ринку хлібобулочних виробів / І. О. Соловйов, О. О. Мурзак // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 100-106.
3. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха, М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 1527.
4. Оприлюднення експрес-випусків Держкомстату у 2011 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Оприлюднення експрес-випусків Держкомстату у 2013 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
6. Перспективи розвитку харчової галузі в Україні [Електронний ресурс] / Сайт IBcontacts. – Режим доступу: http://ibcontacts.com.ua/perspectyvy_rozvytku/
7. Смачного! Або найбільш динамічна галузь на ринку праці [Електронний ресурс] / Сайт Профорієтація. – Режим доступу: http://prof.osvita.org.ua/uk/determine/articles/31.html

Макух Т.А.
Ровенский институт Университета «Украина»

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРСКОЙ ОТРАСЛИ И ОБОСНОВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация
Исследование состояния хлебопекарской отрасли, выявления основных проблем развития хлибопекарства и обоснование возможных направлений их решения.

Ключевые слова: хлебопекарская отрасль, хлеб, хлебобулочные изделия, производство, нестабильность, прибыли, объемы производства.

Makukh T.O.
Rivne institute of the University «Ukraine»

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF BREAD BAKING INDUSTRY AND GROUND OF POSSIBLE DIRECTIONS OF THEIR DECISION

Summary
Research of the state of bread baking industry, exposure of basic problems of development of bread baking and ground of possible directions of their decision.

Keywords: bread baking industry, bread, bakery goods, production, instability, profit, production output.

УДК 336.6

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА

Малик С.С.
Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

В статье исследованы основные проблемы управления стоимостью бизнеса. Проведено обоснование применения стоимостного показателя бизнеса как основного стратегического ориентира. Выявлены основные недостатки альтернативных показателей стратегического ориентирования. Выделены основные мифы о стоимости компании. Приведена их детальная характеристика.
Ключевые слова: управление, проблемы управления, рыночная стоимость, стоимость бизнеса, оценка стоимости.

Постановка проблемы. В условиях высокого динамизма внешней и внутренней среды, нестабильной рыночной конъюнктуры, все более актуальным становится вопрос снижения рисков инвесторов и собственников. Один из основных показателей в долгосрочной перспективе, на который ориентируются владельцы, является показатель рыночной стоимости. Данный показатель выступает в роли индикатора, способного отражать благосостояние собственников, выражать обратную связь с внешней бизнес-средой, выступать в качестве ключевого итогового показателя результативности. Однако показатель рыночной стоимости имеет ряд основных проблем, которые проанализированы в данной работе.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическая и практическая основа управления стоимостью бизнеса исследовалась многими отечественными и зарубежными учеными. Особый интерес представляют работы У. Баффета, И. Бланка, Р. Брейли, Р. Дамари, С. Майерса, М. Миллера, Ф. Модильяни, М. Скотта, Б. Стюарта, А. С. Тонких, А. В. Ионова, Г. Д. Антонова, О. И. Королькова, О. Н. Щербакова, О. В. Макарюк, И. Г. Курочкина и др.

Цель статьи. Целью данной статьи является выделение основных проблем управления на основе показателя стоимости бизнеса.

Изложение основного материала. Ради чего существует бизнес? Генри Форд отмечал: «Долгое время полагали, что бизнес существует ради получения прибыли. Это не так. Бизнес существует ради людей». Осуществляя хозяйственную деятельность, предприятие может ставить перед собой различные цели. Все же, наиболее распространенным утверждением остается существование бизнеса ради обеспечения максимизации дохода инвестора.

На протяжении длительного периода времени основным корпоративным стратегическим ориентиром и критерием оценки эффективности компании выступал показатель чистой прибыли (рис. 1). Однако мировой финансовый кризис наглядно продемонстрировал, что данный показатель не может отразить реальное положение дел в компании, оценить степень ее эффективности и конкурентоспособности.

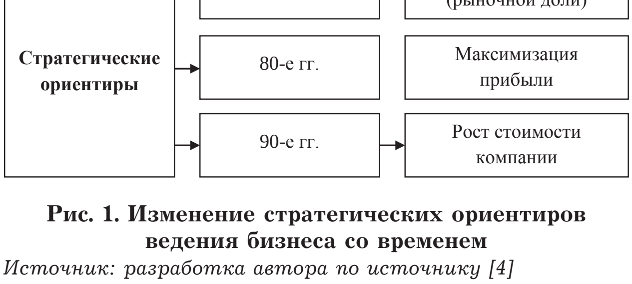


Рис. 1. Изменение стратегических ориентиров ведения бизнеса со временем
Источник: разработка автора по источнику [4]

Действительно, высокий объем продаж (занимаемой рыночной доли) способен показать востребованность продукта со стороны потребителя, отразить все позитивные изменения в компании (например, инновации). Иными словами, охарактеризовать конкурентоспособность предприятия, его перспективы.

С другой стороны, такая цель практически не увязана с экономией на издержках. Темпы увеличения затрат для обеспечения роста продаж продукции могут значительно превышать темпы роста доходов от реализации, что в свою очередь снижает норму прибыли и уменьшает способность формирования достаточных финансовых ресурсов. Поэтому по аналогии с прибылью объем продаж может выступать в качестве лишь одного из возможных критериев деятельности фирмы и не является всеобъемлющим показателем, выражающим главную цель деятельности фирмы [10].

Максимизация прибыли, как основной стратегический ориентир, не может удовлетворить большинство собственников бизнеса. В первую очередь, высокие показатели прибыли всегда сопряжены с высоким уровнем риска, в случае реализации которого компания может значительно пострадать. В тоже время, полученная высокая прибыль может полностью уходить на текущие нужды предприятия. В конечном итоге, компания лишается возможности формировать достаточные финансовые ресурсы для поддержания долгосрочного развития, что может привести к утрате конкурентных преимуществ. Именно поэтому, максимизация прибыли – это важная цель функционирования бизнеса, но не главенствующая.

Опыт развитых стран показывает, что единственной целью, способной создать условия для долгосрочного процветания компании, является обеспечение стабильного роста стоимости бизнеса. Решение других задач, таких как получение запланированного размера чистой прибыли, удовлетворение потребностей клиентов, реализация миссии компании, развитие корпоративной культуры среди сотрудников, является средством достижения этой цели [7, с. 26].

Данный факт легко объясним. Благосостояние собственников предприятия складывается из двух составляющих: текущих доходов и доходов от капитализации стоимости фирмы. Размер выплачиваемых дивидендов ограничен размером полученной прибыли, в то время как рост стоимости акций практически не ограничен. Именно второй источник доходов, как правило, вносит основной вклад в изменение совокупного богатства инвесторов.

Так, например, одним из богатейших людей мира является Билл Гейтс, совладелец компании «Майкрософт». Притом, что в своей многолетней истории «Майкрософт» ни разу не выплачивал дивиденды [10].

© Малик С.С., 2015

Более того, был проведен ряд исследований [1, с. 107], выводы которых позволили утверждать, что фирмы, использующие в качестве главного объекта управления стоимость бизнеса, имеют явные конкурентные преимущества перед фирмами, ориентированными на другие экономические критерии своей деятельности.

Однако при наличии бесспорных достоинств существует ряд противоречий, заложенных в показатели рыночной стоимости и, как следствии, его направленности. Один из наиболее известных инвесторов в мире Уоррен Эдвард Баффетт выделяет несколько мифов показателя стоимости бизнеса [3]:

1. Стоимость бизнеса можно объективно оценить. Стоит понимать, что любой рейтинг, любая оценка – это, в первую очередь, субъективная вещь. В конечно итоге невозможно учесть огромное количество объективных и субъективных факторов, оказывающих влияние на рыночную стоимость предприятия. Среди трудно- и неформализуемых факторов [4] – слухи, ожидания рынка, возможность манипулирования рынком, рефлексивность, политическая ситуация, политическое давление, уличение в коррупционных схемах, сговор субъектов рынка и др.

Приведем пример одного из вариантов расчета стоимости предприятия – многофакторной модели BARRA, согласно которой, на стоимость фирмы влияет 68 факторов. Среди этих факторов есть как очевидные, такие как ожидаемый темп прироста ВВП, инфляция, процентные ставки, цены на нефть, так и совершенно неожиданные: общепризнанный прогноз относительно роста доходов фирмы, изменчивость ее доходов в прошлом, число аналитиков по ценным бумагам, обрабатывающих данные по акциям фирмы и т.д. Можно предположить, что это не законченный список факторов, образующих рыночную стоимость [10].

Рис. 2. Факторы формирования рыночной стоимости предприятия

Источник: [2]

Не стоит забывать, что в распоряжении предприятия имеется ряд инструментов, позволяющих воздействовать на свою рыночную стоимость: выкуп, дробление и консолидация собственных акций, увеличение суммы активов за счет заемных ресурсов, объявление о слиянии или поглощении и т.д. В тоже время, сознательные манипуляции с финансовой отчетностью также способны значительно повлиять на стоимость компании. Целенаправленное воздействие на ключевые показатели (прибыль, объемы продаж, выручка, стоимость активов и др.) подталкивают рынок на более высокую оценку стоимости бизнеса.

2. Рыночная стоимость – наиболее точный показатель того, сколько стоит компания. Предполагается, что в процессе принятия решения, инвестор обладает наиболее полной информацией о компании, ее деятельности, структуре, стратегии. Но даже на развитых рынках информация обладает свойством асимметрии, то есть субъекты рынка обладают разной информацией и вынуждены доверять информации, адаптированной кем-то, что создает предпосылки для неадекватной оценки стоимости фирмы [10]. К примеру, в Украине объем достоверной информации о многих, в том числе крупных предприятиях, ничтожно мал. Манипуляции с финансовой отчетностью в последнее время приобрели угрожающие масштабы. Закрытость и отсутствие информации не способствует реальному отражению ценности предприятия. К тому же, не стоит забывать о возможном спекулятивном характере формирования стоимости. На стоимость бизнеса могут влиять косвенные факторы (к примеру, слухи, искусственная паника, раздуваемый ажиотаж вокруг предприятия и др.), которые не имеют ничего общего с фундаментальными характеристиками.

3. Повышение стоимости бизнеса должно быть главной целью менеджмента. В американской школе менеджмента и управления финансами предприятий сложилась модель управления стоимостью. Модель предполагает, что главная цель менеджеров любой компании – принимать такие решения в финансовой, инвестиционной и производственной деятельности, которые приведут со временем к росту стоимости предприятия. Правильно налаженное управление стоимостью означает, что все направления компании, аналитические методы и приемы менеджмента направлены к одной общей цели: помочь компании максимизировать свою стоимость [8]. В тоже время, на практике, цель любого управленца – максимизация собственных выгод. Рост стоимости бизнеса, прежде всего, отражает интересы владельцев и, в первую очередь, требует дополнительного стимулирования деятельности менеджмента. В противном случае, создается перекос в балансе корпоративных интересов в сторону собственников и ситуация напряженности в корпоративных отношениях, что в конечном итоге может привести к корпоративному конфликту [10]. В таких условиях говорить о достижении наилучших результатов деятельности, устраивающих большинство участников корпоративных отношений (владельцев и управленцев), не приходится.

4. Собственники всегда заинтересованы в повышении стоимости принадлежащего им бизнеса. Естественно, каждый рациональный экономический субъект заинтересован в росте благосостояния, в увеличении стоимости принадлежащего имущества, бизнеса. Но на практике, часто возникает ситуация, когда не все собственники выражают заинтересованность в росте стоимости бизнеса, в первую очередь, в силу субъективных факторов. Для каждого конкретного инвестора [11] одна и та же фирма обладает различной внутренней стоимостью, так как у них неодинаковое представление о создаваемых фирмой ценностях. К примеру, для собственника, озабоченного текущим потреблением, выгоды, связанные с долгосрочными перспективами компании не представляют особой ценности. Инвестору важнее продать бизнес и получить доход сегодня, чем больший доход в будущем. В тоже время, существует и обратная ситуация. Собственник не согласен

продавать свой бизнес, несмотря на существующие предложения (как правило, семейные виды бизнеса) или его условия являются невыполнимыми ни при каких условиях. Встречаются и иные случаи, когда один из инвесторов заинтересован выкупить бизнес по минимальной цене. Соответственно, все его действия направлены на снижение рыночной стоимости, при нанесении минимального вреда самому предприятия. Таким образом, цели инвесторов весьма разнообразны и это необходимо учитывать.

5. Критерий стоимости фирмы может выражать не только корпоративные интересы, но и интересы государства. Стоит помнить, что чаще всего государственные интересы и интересы частных инвесторов существенно разнятся, особенно в фискальном направлении. Яркий пример из практики ближнего зарубежья – банкротство компании «ЮКОС». Противники банкротства мотивировали прекращение судебного преследования компании именно тем, что она имела наибольшую на тот момент в России капитализацию, а это отвечает государственным интересам в области повышения инвестиционной привлекательности страны. При этом высокая капитализация компании была достигнута, в том числе, и за счет недоплаты налоговых платежей. Учитывая это, государство, выражающее интересы общества, сочло более важным взыскание недоплаченных налогов, чем повышение инвестиционного имиджа в глазах мирового сообщества [10].

Показатель рыночной стоимости имеет широкое практическое применение. Как было отмечено ранее, он является показателем благосостояния собственников предприятия, выражает обратную связь с внешней бизнес-средой, выступает в качестве ключевого итогового показателя результативности, характеризует возможность привлекать внешние источники финансирования, является показателем конкурентоспособности фирмы [10].

Выводы. Итак, сформулируем основные проблемные моменты управления стоимостью бизнеса:

1. На стоимость бизнеса оказывает влияние множество факторов, влияние части из которых затруднительно оценить (слухи, ажиотаж и др.).

2. Субъективизм оценки не позволяет произвести универсальное ранжирование показателей, оказывающих наибольшее влияние на рыночную стоимость бизнеса.

3. Изолированное применение показателя рыночная стоимости может исказить реальное положение дел на предприятии, таким образом, необходима увязка различных показателей.

4. Целесообразней ориентироваться не на количественную оценку стоимости фирмы, а на ее динамику.

5. Баланс интересов между собственниками и менеджерами – залог достижения наилучших результатов деятельности.

Список литературы:

1. Антонов Г.Д., Иванова О.П. Как сформировать эффективные интегрированные компании в промышленности России? // ЭКО. 2002. – № 12. – С. 106-111.
2. Байстрюченко Н.О. Агентський конфлікт у системі управління ринковою вартістю підприємства / Н.О. Байстрюченко // Сучасний менеджмент і економічний розвиток [Текст]: реферативний збірник матеріалів постійно діючої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 1 вересня 2001 р. – 29 лютого 2012 р. / Відп. за вип. О.М. Теліженко. – Суми: СумДУ, 2012. – С. 6-10.
3. Баффет У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффет; сост., авт. предисл. Лоренс Каннигем; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
4. Беляева И.Ю. Современные корпоративные стратегии и технологии в экономике России / И.Ю. Беляева // Финансы и кредит. – М., 2001. – С. 24-34.
5. Блази Дж.Р., Круз Д.Л. Новые собственники (наемные работники – массовые собственники акционерных компаний). – М.: Дело Лтд., 1995. – 320 с.
6. Запорожский А.И. Управление стоимостью компании и стратегический анализ на основе модели Modified Cash Value Added (MCVA) // Корпоративные финансы, 2007. – С. 78-110.
7. Крамин Т.В. Динамический характер и иерархическая структура системы управления стоимостью компании // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4(1). – С. 26-30.
8. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств [Текст] Монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
9. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2006. – 288 с.
10. Тонких А.С., Ионов А.В. Управление рыночной стоимостью предприятия на основе соблюдения баланса интересов. Монография. – Екатеринбург – Ижевск, 2011, – ИЭ УрО РАН – 142 с.
11. Svendsen A., Boutilier R., Abbott R., Wheeler D. 2001. Measuring the Business Value of Stakeholder Relationships. Part 1. The Center of Innovation in Management: Toronto.

Малік С.С.
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ

Анотація
В статті досліджені загальні проблеми управління вартістю бізнесу. Проведено обґрунтування застосування вартісного показника бізнесу як основного стратегічного орієнтиру. Виявлено основні недоліки альтернативних показників стратегічного орієнтування. Виділено основні міфи стосовно вартості компанії. Приведена їх детальна характеристика.

Ключові слова: управління, проблеми управління, ринкова вартість, вартість бізнесу, оцінка вартості.

Malik S.S.
Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

THE KEY PROBLEMS OF BUSINESS VALUE MANAGEMENT

Summary
The article deals with the main problem of the administration of business value. The rational of the value index application in business is explored as a basic strategic orienting point. The main disadvantages of the alternative indexes of the strategic orientation are identified. The chief myths about the company value are emphasized. Their detailed characteristic is carried out.
Keywords: management, problems of management, market value, business value, value estimation.

УДК 330.322.5:502

ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ЧИННИКА ПРИ ОЦІНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Малюк О.С.
Національна металургійна академія України

В статті обґрунтовано необхідність врахування екологічного чиннику при оцінці інвестиційних проектів. Доведено необхідність застосування принципу системного підходу при оцінці інвестиційного проекту. Встановлено особливості врахування екологічної складової при оцінці інвестиційних проектів. Доведено необхідність інтеграції екологічного чиннику у кожний етап інвестування. У життєвому циклі інвестиційного проекту виокремлено додаткову фазу невизначених витрат та результатів.
Ключові слова: інвестиційний проект, екологічний чинник, життєвий цикл, оцінка, витрати, ефективність.

Постановка проблеми. Розгляд структури доходної частини бюджету України показав, що великою мірою він забезпечується надходженнями від підприємств гірничо-металургійний комплексу (більше 40% валютних надходжень та 30% ВВП) [5]. В той же час, підприємствами гірничо-металургійного комплексу здійснюється близько 61% загальних викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами та 47% загальних скидів у поверхневі водні джерела [5] промислових об'єктів України. Необхідність подолання зазначених еколого-економічних протиріч обумовлює необхідність дослідження особливостей оцінки інвестиційних проектів з урахуванням екологічного чинника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням врахування екологічного чиннику при оцінці інвестиційних проектів присвячені роботи Амоші О.І., Бородіна О.І., Забарної Е.Н., Медведевої О.Є., Нейєнбург В.Е., Орлова П.А., Харичкова С.К., Хумарової Н.І., Швиндиної А.А. та інших авторів. Не зважаючи на актуальність даного питання та значну кількість розробок щодо його вирішення, до сьогодні залишаються дискусійними питання пов'язанні з особливостями врахуванням екологічного чинника в інвестиційному процесі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з проблемних аспектів врахування екологічного чиннику при оцінці економічної ефективності інвестиційних проектів є проведення його вартісної оцінки.

Складність здійснення вартісної оцінки екологічного чиннику в інвестиційному процесі пов'язана з недостатньою вивченістю екологічних питань, що обумовлено невизначеність ступеню прояву та періоду існування негативного впливу виробничої діяльності підприємств на довкілля та інших реципієнтів.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження особливостей прояву екологічного чиннику на різних фазах життєвого циклу інвестиційного проекту та розробка шляхів щодо його вартісного врахування в інвестиційному процесі.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з того, що негативний вплив на довкілля та інших реципієнтів, що здійснюють підприємства гірничо-металургійного комплексу, великою мірою обумовлений їх виробничою діяльністю, основна увага при формуванні стратегії їх розвитку повинна бути націлена на інвестиційні проекти, що дозволяють удосконалити виробничу складову діяльності зазначених підприємств.

Проведений аналіз вітчизняної наукової літератури відносно значення екологічного чиннику при розгляді інвестиційних питань [2, 3, 4], спеціальної літератури щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів, у тому числі природоохоронного призначення [1] та існуючої законодавчої бази стосовно проведення екологічної оцінки інвестиційних проектів показав, що сьогодні в Україні екологічна оцінка проводиться після обрання передбаченого для інвестування техніко-технологічного рішення. Тобто, відбувається своєрідний поділ єдиного інвестиційного рішення на окремі категорії, а саме: економічну, що об'єднує у себе основні аспекти виробництва (техніку, технологію, ресурсне забезпечення, тощо), та екологічну, що передбачає забезпечення відповідності діючим природоохоронним нормам. За таких умов порушується основний принцип системного підходу, який передбачає розгляд інвестиційного проекту як єдиної системи, що інтегрує у собі усі його аспекти (в тому числі екологічний) та забезпечує мінімізацію сукупних витрат [3]. Обґрунтовуючи економічну доцільність впровадження техніко-технологічного рішення, ігноруючи екологічний чинник, мінімізуються витрати, що пов'язані зі створенням основного продукту.

© Малюк О.С., 2015

Потім відбувається розгляд екологічних параметрів та розробка відповідних заходів, які націлені на зменшення екологодеструктивного впливу. Вартість таких заходів, згідно даних приведених у роботі [3, с. 103], може сягати 40% загальних витрат, що пов'язані з впровадженням інвестиційного проекту.

Такий підхід (розмежування економічної та екологічної проблематики) у світовій літературі дістав назви «технології кінця труби» та визнаний, ще у 80-х роках минулого сторіччя як неефективний до використання [1, 3, 6, 8, 9].

Проведений аналіз наукової та спеціальної літератури зарубіжних авторів [1,2,7,8] дозволив зробити висновок відносно того, що мінімізація економічних витрат та проявів екологодеструктивного впливу на реципієнтів досягається за умови, якщо екологічна оцінка відбувається не на завершальній стадії обґрунтування обраного для впровадження інвестиційного рішення, а розглядається паралельно з іншими аспектами (техніко-технологічними, ресурсного забезпечення, економічними, фінансовими, тощо) на всіх фазах життєвого циклу інвестиційного проекту.

В той же час, значущим є факт, що визначення вартісної оцінки екологічного чинника інвестиційного проекту пов'язаний з рядом труднощів. Так, особливою рисою вартісної оцінки екологічної складової інвестиційного проекту є її недостатня вивченість та методична забезпеченість, що характеризується невизначеністю ступеню прояву та періоду існування екологодеструктивного впливу на реципієнтів. Вченими доведено, що екологодеструктивний вплив на реципієнтів може мати довготривалий період прояву, який у багатьох випадках, значно перевищує період оцінки інвестиційного проекту [6, 7, 9]. До найбільш яскравих прикладів можна віднести радіаційні відходи, терикони та пустоти вугільних шахт, тощо. Наявність зазначених джерел екологодеструктивного впливу на реципієнтів «у власності підприємства» супроводжується відповідними витратами, що мають екологічний характер (як то сплата різного роду екологічних платежів, тощо) та негативно відображаються на економічних результатах роботи підприємства.

Усе вище викладене обумовлює необхідність:

- для більш повного аналізу та підвищення достовірності вартісної оцінки екологічної складової інвестиційного проекту, передбачити можливість розширення часового періоду вартісної оцінки екологодеструктивного впливу на реципієнтів, що обумовлений його впровадженням (після проектний аналіз) [7,8];

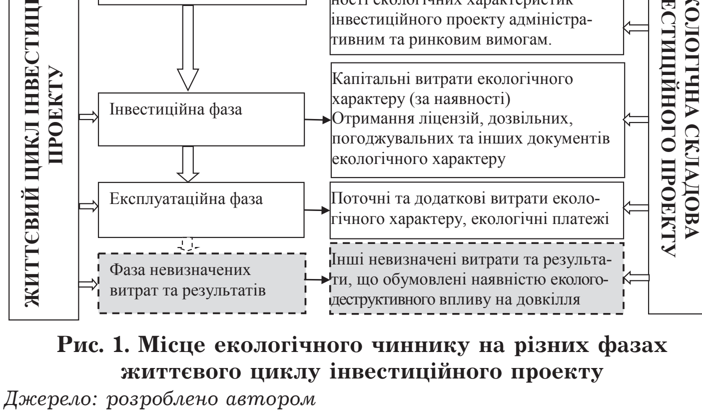


Рис. 1. Місце екологічного чинника на різних фазах життєвого циклу інвестиційного проекту

Джерело: розроблено автором

- виокремлення поряд зі традиційними фазами життєвого циклу інвестиційного проекту додаткової фази невизначених витрат та результатів, яка призначена відобразити невраховані на інших фазах витрати та результати, що обумовлені наявністю довготривалого екологодеструктивного впливу на реципієнтів, з метою забезпечення зменшення невизначеності (більш повної інформації) щодо екологічної складової інвестиційного проекту та прийняття більш обґрунтованого рішення щодо оцінки його економічної ефективності.

До невизначених витрат та результатів, що мають бути оцінені при розгляді інвестиційного проекту, відносимо:

- ідентифіковані прояви екологодеструктивного впливу на реципієнтів, які на даний час мають місце на підприємстві, проте їх не відносять до категорії екологічних витрат. Це пов'язано з труднощами кількісного визначення витрат, обумовлених впливом екологічних чинників, як в цілому по підприємству так і відносно окремого джерела екологічної небезпеки, через відсутність єдиного методичного забезпечення та необхідної інформаційної бази, залучення та оброблення величезних масивів даних доступ до яких утруднений або відсутній. Наприклад, захворюваність персоналу підприємства та населення, яке сприймає екологодеструктивний влив, що пов'язаний з досліджуваним інвестиційним рішенням; зниження продуктивності праці; вплив на ОФ (передчасний знос); тощо;

- не ідентифіковані на даний час прояви екологодеструктивного впливу. Проблема екологодеструктивного впливу, що обумовлений антропогенною діяльністю, розглядається на протязі багатьох десятиріч на глобальному, національних та локальних рівнях. Проте до сьогодні дана проблема визнана не до кінця вивченою, що обумовлено багатьма причинами, серед яких: стрімкий розвиток науки та техніки, що супроводжується крім позитивних моментів, появою нових матеріалів та сполук, вплив яких на екологічну систему не завжди є прогнозованим; значний часовий проміжок між моментом здійснення екологодеструктивного впливу та визначенням його наслідків (наприклад, застосування фреону у охолоджуючих система; поверхнево-активних речовин у миючих засобах, тощо); асиміляційний поріг екологічної системи; та інші.

Підсумовуючи вище викладене, нами на рисунку 1 визначено місце екологічного чинника на кожній фазі життєвого циклу інвестиційного проекту.

Передінвестиційна фаза життєвого циклу інвестиційного проекту, з точки зору забезпечення узгодження економічних та екологічних результатів інвестування, є найбільш важливою. Саме на даній фазі відбувається обґрунтування доцільності впровадження або відхилення інвестиційного проекту.

Недоврахування або ігнорування екологічного чинника при здійснені оцінки ефективності інвестиційного проекту, за результатами якої приймаються управлінські рішення щодо його реалізації, може стати причиною наслідків, що мають економічний та екологічний характер, які неможливо виправити (наприклад, Чорнобильська катастрофа).

Тому особливого значення набуває врахування екологічного чинника та отримання переваг, що з ним пов'язані, саме на рівні техніко-технологічних процесів, що плануються до використання. Це надає можливість поліпшення екологічних параметрів,

Рис. 2. Наслідки недоврахування екологічного чинника при оцінці економічної ефективності інвестиційного проекту

Джерело: розроблено автором

що пов'язані з виробничим процесом, а від так, і зниження витрат, що мають екологічний характер, саме на етапі основного техніко – технологічного процесу. Даний висновок підтверджений серед багатьох інших тим фактом, що прояв екологодеструктивного впливу на реципієнтів в процесі виробничої діяльності, згідно тверджень висунутих Портером, є наслідком відповідних недоліків техніко-технологічного процесу щодо виробництва продукції або недосконалості її (його) конструкції, виявлення яких на передінвестиційній фазі дозволяє уникнути проблем, що невідворотно матимуть місце за умови його впровадження.

Врахування екологічного чинника на передінвестиційній фазі життєвого циклу інвестиційного проекту, дозволяє суттєво зменшити прояви еколого-економічних ризиків, що пов'язані з недотриманням адміністративних та ринкових вимог, та отримати певні економічні переваги. Так, згідно [9(С.22)], у випадку належного врахування екологічного чиннику на передінвестиційній фазі, витрати екологічного характеру складають менше 3% загальних витрат по проекту, якщо екологічний чинник підлягає врахуванню на фазі інвестування або експлуатації – витрати екологічного характеру зростають до 10% загальних інвестиційних витрат, а в окремих випадках, за даними [3(С.103)] до 40%.

Приниження місця та значущості екологічного чинника на передінвестиційній фазі є економічно невиправданим та може призвести, з одного боку, до втрати ряду переваг, що пов'язані з врахуванням екологічного чиннику; з іншого, викривлення показників оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту та прийняття інвестиційних рішень на основі необ'єктивних даних.

Недоврахування екологічного чинника при розгляді на обґрунтуванні інвестиційного проекту на інвестиційній фазі життєвого циклу обумовлює ускладнення, а в окремих випадках унеможливлення, процесу погодження та отримання обов'язкових державних документів екологічного характеру, що тягне за собою:

- збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, що пов'язано з необхідністю здійснення додаткових витрат направлених на вирішення проблем викликаних недоврахуванням екологічного чинника;
- імовірність зростання тривалості інвестиційної фази та виникнення витрат, що з цим пов'язані, як то штрафні санкції, у випадку порушення попередньо укладених контрактів, відсотки по кредитах, тощо;
- часткову або повну втрату інвестованих ресурсів, у випадку прийняття рішення про призупинення або відмову від інвестиційного проекту, що обумовлено несвоєчасним врахуванням (ігноруванням) екологічного чиннику.

На експлуатаційній фазі життєвого циклу інвестиційного проекту недоврахування екологічного чинника може призвести до порушення норм природоохоронного законодавства, що діють на території країни.

Невідповідність екологічних параметрів виробничого процесу адміністративним вимогам призводить до збільшення обсягів екологічних платежів; обмеження (зупинення) виробничої діяльності, тощо. Непогодженість екологічних параметрів виробничого процесу та (або) готової продукції ринковим вимогам унеможливлює її збут на відповідних ринках та тягне за собою відповідні негативні наслідки (наприклад, втрата можливих або існуючих ринків збуту, тощо). Отже, недоврахування екологічного чинника при обґрунтуванні інвестиційного проекту негативно відображається на його економічних результатах.

Виокремлена фаза «невизначених витрат та результатів» призначена врахувати при проведені оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту, що розглядається, ті прояви екологодеструктивного впливу на реципієнтів, що плануються до адміністративного або ринкового регулювання, з метою попередження небажаних економічних наслідків.

На рисунку 2 систематизовані наслідки недоврахування екологічного чинника на різних фазах життєвого циклу інвестиційного проекту.

Отже, основною метою врахування екологічного чинника при проведені економічної ефективності інвестиційного проекту є підвищення об'єктивності отриманих даних, що характеризують економічну складову оцінюваного проекту, та є базою прийняття інвестиційних рішень.

Проведений аналіз наукових та нормативних джерел щодо практики проведення оцінки ефективності інвестиційних проектів в Україні [3,4,6] та інших державах [2,7,8], дозволив виділити ряд причин, що обумовлюють недоврахування екологічного чинника:

1. Недосконаліість адміністративних важелів впливу, що регулюють екологічні питання;
2. Брак (нестача) законодавчо-затвердженого методичного забезпечення, що дозволяє об'єктивно, з використанням вартісних вимірників, врахувати екологічний чинник при здійсненні оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів;
3. Формування екологічної культури суспільства (громадськості) та екологічної свідомості осіб, що приймають інвестиційні рішення, знаходиться на етапі встановлення.

Висновки та пропозиції. Проведене дослідження дозволило встановити особливості врахування екологічної складової при оцінці інвестиційних проектів. Серед них: інтеграція екологічного чиннику у кожний етап інвестування; передбачення можливості розширення часового періоду вартісної оцінки екологодеструктивного впливу на реципієнтів; у життєвому циклі інвестиційного проекту виокремлення додаткової фази невизначених витрат та результатів, яка призначена відобразити невраховані витрати та результати, що обумовлені наявністю довготривалого екологодеструктивного впливу на реципієнтів, з метою забезпечення зменшення невизначеності щодо екологічної складової інвестування. У статті систематизовано наслідки недоврахування екологічного чиннику на різних фазах життєвого циклу інвестиційного проекту. Доведено, що основною метою врахування екологічного чинника при проведені оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту є підвищення об'єктивності отриманих даних, що характеризують економічну складову оцінюваного проекту, та є базою прийняття інвестиційних рішень. Отже, беручи до уваги усе вище викладене, вважаємо за потрібне та обґрунтоване проведення подальшої роботи щодо удосконалення методичних положень оцінки інвестиційного проекту з урахуванням екологічного чиннику.

Список літератури:

1. Бородин А.И. Эколого-экономическое управление предприятием: Монография / А.И. Бородин. – М.: ТЕИС, 2006. – С. 332.
2. Диксон Дж. Экономический анализ и оценка воздействия на окружающую среду / Дж. Диксон, С. Паджиола / [Пер. с англ. Под ред. Бобылева С.Н.]. – М.: Весь Мир, 2003. – С. 16.
3. Драчук Ю.З. Принципові методичні підходи до оцінки ефективності екологічних заходів у вугільному виробництві / Ю.З. Драчук, В.Є. Нейєнбург // Економічний вісник НГУ. – 2003. – № 2. – С. 102-106.
4. Загвойская Л. Подходы и методы оценки влияния проектов на окружающую среду / Л. Загвойская, О. Лазор, О. Лазор // Экономика Украины. – 2007. – № 7. – С 80-89.
5. Інтернет-портал Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Кучер В.А. оптимальное управление инвестиционными проектами на основе планирования жизненных циклов / В.А. Кучер: Монография. – Донецк: изд-во «Вебер», 2008. – С. 301.
7. Медведева О.Е. Методические рекомендации по осуществлению эколого-экономической оценки эффективности проектов намечаемой хозяйственной деятельности / О.Е. Медведева. – М: АНО «Экологический юридическо-правовой центр – Экоюрцентр», 2004. – С. 96.
8. Хальфиев Р.Р. Проблемные вопросы проведения эколого-экономической оценки эффективности инвестиционных проектов / Р.Р. Хальфиев, Е.Р. Магарил // Вестник УГТУ-УПИ. – 2009. – № 2. – С. 81-88.
9. Шеремет В.В. Управление инвестициями: В 2-х т. – Т. 1. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 1998. – С. 416.

Малюк О.С.
Национальная металлургическая академия Украины

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация
В статье обоснованна необходимость учета экологического фактора при оценке инвестиционных проектов. Доказана необходимость применения принципа системного подхода при оценке инвестиционного проекта. Определены особенности учета экологической составляющей при оценке инвестиционных проектов. Доказана необходимость интеграции экологического фактора в каждый этап инвестирования. В жизненном цикле инвестиционного проекта выделена дополнительная фаза неучтенных расходов и результатов.
Ключевые слова: инвестиционный проект, экологический фактор, жизненный цикл, оценка, расходы, эффективность.

Maliuk O.S.
National Metallurgical Academy of Ukraine

SPECIAL ASPECTS OF CONSIDERATION OF ENVIRONMENTAL FACTOR IN EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS

Summary
The article gives grounds for necessity of consideration of environmental factor in evaluation of investment projects. Necessity of applying the principle of a systematic approach in evaluation of an investment project is proved. Features of environmental component in evaluation of investment projects are determined. Necessity of integration of environmental factor into every stage of investment is proved. Additional phase of unaccounted costs and results is marked out in investment projects' life-cycle.
Keywords: investment project, environmental factor, life-cycle, evaluation, costs, efficiency.

УДК 339.137:662.2

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Матвєєв В.В.
Національний університет харчових технологій

У статті розглянуто сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Проаналізовано існуючі підходи до стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Визначено основні принципи формування та механізми функціонування конкурентного потенціалу. Досліджено параметри управління та наведено схему стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.
Ключові слова: стратегічне управління, конкурентний потенціал, підходи, принципи, структура.

Постановка проблеми. Процеси формування ринкових відносин і конкурентного середовища тісно взаємообумовлені та вимагають від суб'єктів господарювання компетентних дій щодо управління їх діяльністю. Стратегічне управління, що протягом останніх десятиліть активно проникає в практику ухвалення рішень на різних рівнях управління в українській економіці, допомагає точніше оцінити і мобілізувати наявні ресурси й використовувати їх для самих невідкладних завдань: прогнозувати виникнення ситуацій сприятливого та несприятливого характеру; формувати моделі поведінки підприємства та його структурних одиниць. Тому стратегічний підхід до управління конкурентним потенціалом стає важливою передумовою розвитку та ефективного функціонування підприємств в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Величезний внесок у розробку теоретичного фундаменту стратегічного управління конкурентоспроможністю зробили як закордонні вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, Б. Берман, Дж. Еванс, М. Мінцберг, В. Кінг, Ф. Котлер, М. Портер, К. Прахалад, Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, так й українські і російські науковці: Г.Л. Азоєв, І.М. Акімова, Н.С. Ардашкіна, В.О. Василенко, А.В. Войчак, А.Е. Воронкова, В.Г. Герасимчук, А.П. Градов, П.В. Забєліна, Р.С. Квасницька, Г.І. Кіндрацька, Г.Б. Клейнер, І. Краснокутська, М.М. Мартиненко, А.А. Міщенко, А.П. Наливайко, С.В. Оборська, В.С. Пономаренко, Є.В. Попов, Р.А. Фатхутдінов, З.Є. Шершньова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, недостатня розробка теоретичного базису стратегічного управління конкурентним потенціалом і його невідповідність вимогам практики вітчизняних промислових підприємств в умовах трансформаційних змін економіки визначають необхідність детального вивчення даного питання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сутності стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління, як вид управлінської діяльності, виникло порівняно давно. Його основною передумовою послугувало усвідомлення суттєвих змін «середовища ухвалення рішень», тобто тій сукупності зовнішніх і внутрішніх явищ і процесів, що мають враховуватися при ухваленні рішень, оскільки визначають діяльність будь-якого підприємства.

Елементи стратегічного управління були описані ще в перших наукових працях з управління підприємством Г. Емерсоном, Ф. Тейлором, А. Файолем, а запровадження стратегічного підходу до управління підприємствами почалося ще в першій половині XX ст., у цей період домінувало довгострокове планування, і стратегічний підхід до управління підприємством використовувався не системно [11, с. 67].

Розвиток теорії стратегічного управління в працях К. Ендрюса та І. Ансоффа у 60-70-ті роки XX ст. можна вважати першим серйозним внеском у зародження ідеї системного управління потенціалом підприємства (табл. 1).

Запропонувавши методологію SWOT-аналізу, К. Ендрюс, по суті, вперше довів необхідність вивчення потенціалу підприємства через визначення його сильних і слабких позицій. Саме управління сильними сторонами становило основу рекомендацій щодо формування стратегії підприємства в умовах поступових технологічних змін і стало провідним напрямком «школи проектування» (за термінологією Г. Мінцберга).

© Матвєєв В.В., 2015

Таблиця 1

Розвиток уявлень про потенціал як об'єкт управління в контексті домінування різних концепцій стратегічного управління

60-70-ті рр. XX ст.	У межах школи проектування (К. Ендрюс) оформлюється концепція SWOT-аналізу, що визначає потенціал (сильні сторони) підприємства об'єктом досліджень. Школою планування (І. Ансофф) вперше виділяються функціональні складові потенціалу і його підпорядкованість процесу розроблення стратегії в ланцюжку «цілі→стратегія→ресурси (потенціал)»
80-поч. 90-х рр. XX ст.	Школа позиціонування (М. Портер) зосереджується на пошуку джерел розвитку потенціалу прибутковості і різних галузях і акцентує увагу на дослідженні впливу конкурентних сил для пояснення успіху підприємства. Внутрішній потенціал організації не розглядається як джерело конкурентної переваги
90-ті рр. XX ст.	Структурний напрямок ресурсної концепції (К. Прахалад, Д. Колліс, С. Монтгомері, Р. Грант) визнає унікальні ресурси і ключові компетенції (внутрішній потенціал) підприємства єдино можливою основою його конкурентних переваг у мінливому ринковому середовищі і змінює порядок розроблення стратегії «потенціал→цілі→стратегія»
Поч. XXI ст.	Процесний напрямок ресурсної концепції (Г. Хемел. Д. Тіс, С. Уінтер) визначає основою потенціалу підприємства динамічні здібності та унікальні організаційні знання, що призводять до формування інтелектуального потенціалу організації і зумовлюють зміни у порядку розробки її стратегії «цілі→потенціал→стратегія»

Джерело: [11, с. 67]

На думку науковців [3, с. 44] під системою стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства слід розуміти цілісну, структуровану сукупність властивостей, завдань, принципів, методів прийняття управлінських рішень та організаційних механізмів їх реалізації, застосування яких дасть змогу забезпечити довгостроковий розвиток підприємства та досягнути його стратегічної мети.

Стратегічне управління конкурентним потенціалом пронизує всі рівні підприємства, підрозділи, служби та залучає всіх працівників. Процес управління є відкритою системою, що має входи та виходи, а також складається з керуючої та керованої систем, що тісно взаємодіють. Керуюча система містить ті складові елементи, які забезпечують процес управління. До складу керованої входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничої, технологічної, господарської, зовнішньоекономічної, комерційної та інших видів діяльності [1, с. 116].

В сучасній економічній літературі існує велика кількість підходів до стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Проте, найбільш доцільним і ефективним для вирішення проблем стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства є застосування сучасних концепцій менеджменту, що використовують взаємодію системного, процесного і ситуаційного підходів [2, с. 53].

Комплексне поєднання даних підходів до стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства на думку науковців [3, с. 41], повинно враховувати та поєднувати різнобічні аспекти, які б дозволяли отримати найбільш бажаний кінцевий результат при мінімізації негативних чинників. Таке поєднання являє собою логічний спосіб мислення, відповідно до якого процес вироблення, обґрунтування та прийняття будь-якого рішення відштовхується від загальної мети діяльності підприємства. Це дає змогу на науковій основі порівняти напрями розвитку і необхідні для їх досягнення ресурси, а це в свою чергу, означає необхідність внутрішньої єдності процесу управління, що надасть можливість досягнення максимального фінансового результату, знизити ризик, покращити конкурентні позиції підприємства.

Системний підхід є одним з основних у процесі формування конкурентного потенціалу підприємства, якому надано роль в здійсненні управлінського впливу на формування факторів і показників конкурентоспроможності підприємства з метою подальшого формування й розвитку стійких конкурентних переваг в умовах невизначеності та змінюваності зовнішнього середовища. Він є таким напрямком методологічного дослідження, при якому об'єкт дослідження розглядається як цілісна множина елементів у сукупності відносин і взаємозв'язків [8, с. 46].

Використання лише системного підходу до стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства є недостатнім, оскільки він спрямований лише на дослідження об'єкта управління, залишаючи поза увагою детальний аналіз факторів макрооточення підприємства, методів, функцій та складових управлінського впливу на конкурентний потенціал суб'єкта господарювання. Дослідження цих складових доцільно за умови застосування процесно-системного підходу.

Розглядаючи управління конкурентним потенціалом як процес, необхідно акцентувати увагу передусім на послідовності дій, спрямованих на досягнення мети й системи цілей стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Це, у свою чергу, вимагає їхньої постановки, що і становить різницю між системним і процесним підходами. За таких умов процес управління конкурентним потенціалом підприємства має низку переваг, що спрощують практичне застосування науково-методичних розробок: спрямованість на досягнення встановленої мети, прозорість самого процесу управління, гнучкість та адаптивність системи до змін внутрішнього й зовнішнього середовища [5, с. 78]. При цьому сам процес стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства повинен представлятися у вигляді сукупності взаємозв'язаних функцій – планування, організації, мотивації, контролю, координації та регулювання (табл. 2), які забезпечуватимуть досягнення мети й системи цілей стратегічного управління конкурентним потенціалом суб'єкта господарювання за рахунок впливу суб'єкта управління на об'єкт наявними методами управління [10, с. 192].

Також варто звернути увагу на ситуаційний підхід до стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства, який базується на тому, що придатність різних параметрів і методів управління визначається конкретною ситуацією в конкретному місці та в конкретний час. Застосування ситуаційного підходу ґрунтується на альтернативності досягнення однієї і тієї ж мети під час прийняття або реалізації управлінського рішення (плану і т. д.), на обліку непередбачених обставин, чинників ризику [7, с. 51].

Необхідно зазначити, що теоретичною основою системи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства є такі основні елементи як: об'єкт, мета, завдання та принципи.

Для стратегічного управління конкурентним потенціалом ключовим моментом є коректний вибір об'єкта управління, в якості якого нами виділений конкурентний потенціал, який необхідно розглядати, як основу забезпечення конкурентоспроможності підприємства і як базу для обґрунтування механізму її підвищення в майбутньому, за умов виявлення та ефективного використання резервів конкурентного потенціалу. Тому структурно-логічна схема концепції стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства може бути наведена таким чином (рис. 1).

Головна мета стратегічного управління конкурентним потенціалом полягає в забезпеченні його максимально ефективного використання з метою досягнення стратегічної мети діяльності підприємства. Для досягнення поставленої мети на підприємстві в процесі стратегічного управління конкурентним потенціалом мають бути вирішені такі завдання:

- формування та оцінка конкурентного потенціалу відповідно до цілей та завдань розвитку підприємства;
- пошук та реалізація напрямків використання конкурентного потенціалу;
- забезпечення внутрішньої збалансованості компонентів конкурентного потенціалу та їх оптимізація;

Таблиця 2

Зміст функцій стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства

Функції	Зміст функцій
Планування	розробка плану припускає вибір напрямків розвитку підприємства, визначення складу та послідовності робіт, обґрунтований набір засобів для формування конкурентного потенціалу та реалізації шляхів розвитку
Організація	забезпечує ефективне функціонування підприємства, розробку та реалізацію, конкурентної стратегії, формування структури конкурентного потенціалу та умов його реалізації. Організаційне забезпечення відповідає за чітку підготовку і організацію робіт щодо розподілу праці між функціональними підсистемами, підрозділами; створення умов для ефективного виконання робіт, передбачивши відповідне інформаційне, технічне, ресурсне та кадрове забезпечення.
Мотивація	сприяє активізації процесів саморозвитку працівників, максимальній віддачі творчого та інноваційного потенціалу персоналу підприємства, стимулюванню зацікавленості у вирішенні поставлених завдань
Контроль	системне спостереження і перевірка відповідного процесу функціонування керованого об'єкта прийнятим управлінським рішенням, визначення результатів впливів на керований об'єкт з метою оцінки економічної ефективності діяльності
Координація	забезпечує погодження та ув'язку між метою та завданнями поточного та стратегічного управління. Одним з головних завдань координування є досягнення балансу загальносуспільних, групових та приватних інтересів між робітниками, персоналом управління та керівним складом підприємства.
Регулювання	передбачає уточнення планів та заходів щодо досягнення цілей та коригування процесів управління на основі аналізу змін конкурентного потенціалу підприємства

Джерело: [4, с. 107-109]

Таблиця 3

Принципи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства

Принципи	Зміст принципів
системності	визначення конкурентного потенціалу як певної впорядкованої сукупності, розгляд внутрішніх взаємозв'язків, аналіз впливу кожного з функціональних потенціалів на загальну стратегію підприємства й формування управлінських рішень з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища
цілеспрямованості	формування та використання конкурентного потенціалу має здійснюватися цілеспрямовано, тобто з метою досягнення певної мети. Таким чином, саме стратегічна (глобальна) мета функціонування підприємства істотним чином визначає механізм його формування, використання та оцінки
безперервності	спостереження за поточним рішенням конкурентного потенціалу підприємства; вияв, відхилення та формування управлінських коригуючих рішень є постійним та безперервним процесом
збалансованості	виключення можливості надмірного впливу показників одного з функціональних потенціалів на конкурентний потенціал підприємства загалом через побудову збалансованої системи коефіцієнтів
гнучкості та здатності реагувати на зміни	забезпечення гнучкості й здатності підприємства реагувати на зміни рівня конкурентного потенціалу залежно від зміни цілей та загальної стратегії підприємства
оптимальності використання ресурсів	адекватність на всіх етапах застосованих ресурсів очікуваним результатам від діяльності системи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства
прогресивності	відображає необхідність дослідження та застосування на практиці прогресивних методів стратегічного управління конкурентним потенціалом із застосуванням досвіду підприємств провідних промислово розвинених країн
здатності до розвитку	метою стратегічного управління конкурентним потенціалом є постійне покращення його стану, готовність та здатність підприємства до розвитку для забезпечення конкурентоспроможності та стратегічної стійкості
результативність та ефективність	забезпечення ефективного використання конкурентного потенціалу підприємства, а також позитивних результатів в процесі стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства

Джерело: [3, с. 44]

Рис. 1. Структурно-логічна схема концепції стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства

Джерело: удосконалено автором на основі [4, с. 98; 6, с. 108]

- визначення рівня нереалізованого потенціалу та виявлення прихованих можливостей та шляхів його реалізації;
- обґрунтування стратегічних альтернатив і оперативних заходів щодо підвищення конкурентного потенціалу підприємства;
- забезпечення зацікавленості персоналу в підвищенні ефективності використання конкурентного потенціалу підприємства.

На думку Ушкаренко Ю.В., Шинкаренко В.Б., Петлюченко В.В. [9, с. 276] тільки при визначених принципах та ефективній структурі управління конкурентним потенціалом, можливо досягти очікуваного результату. Принципи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства наведені в таблиці 3.

Перелічені принципи стратегічного управління конкурентним потенціалом допомагають враховувати особливості діяльності підприємства, його положення на ринку й стан зовнішнього середовища.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рі-

шення розроблюються і реалізуються. А тому створення на кожному підприємстві ефективної системи стратегічного управління конкурентним потенціалом (рис. 2), яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємства є нагальною необхідністю.

Необхідно відзначити, що такий комплексний підхід до стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємств є науково-обґрунтованою системою дій управлінського процесу, спрямованого на вироблення ефективних рішень на основі розуміння єдності усіх елементів заданої системи.

Висновки. В процесі теоретичного обґрунтування сутності стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства було визначено основні підходи і принципи формування та функціонування конкурентного потенціалу. Наведена схема стратегічного управління конкурентним потенціалом сприятиме більш раціональному використанню ресурсів, забезпеченню ефективного використання сукупного потенціалу, а також забезпеченню стійкого розвитку підприємства в майбутньому.

Рис. 2. Схема стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства

Джерело: удосконалено автором на основі [2, с. 152; 4, с. 100]

Список літератури:

1. Андрушків Б. М. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмін. – Тернопіль: Лілея, 1997. – 216 с.
2. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: моногр. / А. Е., Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Отенко – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 512 с.
3. Квасницька Р. С. Концептуальні основи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства / Р. С. Квасницька, Н. С. Ардашкіна // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2013. – Вип. 40, Ч. 3. – С. 41-45.
4. Кирчата І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: моногр. / І. М. Кирчата, Г. В. Пояснник – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.
5. Лепа Р. Н. Анализ методологических подходов к управлению и принятию решений на предприятии / Р. Н. Лепа // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2005. – Вип. 100-1. – С. 77-84.
6. Мерченський В. В. Конкурентоспроможність підприємства та управління стратегією його розвитку: колективна монографія / В. В. Мерчанський, В. М. Клочко, І. М. Клочко. – Х.: Вид-во Бровін О. В., 2010. – 158 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посіб. / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.
8. Спицнандель В. Н. Основы системного анализа: учеб. пособие / В. Н. Спицнандель – СПб.: «Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2000 г. – 236 с.
9. Ушкаренко Ю. В. Конкурентоспроможний потенціал кооперативних підприємств: принципи та структура управління / Ю. В. Ушкаренко, В. Б. Шинкаренко, В. В. Петлюченко // Економіка Крима. – 2012. – № 4. – С. 274-278.
10. Федулова Л. І. Сучасний погляд на теорію управління підприємством / Л. І. Федулова // Наукові праці ДонНТУ. – 2007. – Вип. 31-3. – С. 190-195.
11. Штимер Л. Т. Сучасна парадигма стратегічного управління потенціалом підприємства в конкурентному середовищі / Л. Т. Штимер // Стратегія економічного розвитку України. Спецвипуск. – 2011. – № 28. – С. 65-70.

Матвеев В.В.
Национальный университет пищевых технологий

СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
В статье рассмотрены сущность стратегического управления конкурентным потенциалом предприятия. Проанализированы существующие подходы к стратегическому управлению конкурентным потенциалом предприятия. Определены основные принципы формирования и механизмы функционирования конкурентного потенциала. Исследованы параметры управления и приведена схема стратегического управления конкурентным потенциалом предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, конкурентный потенциал, подходы, принципы, структура.

Matvieieiv V.V.
National University of Food Technologies

ESSENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Summary
In the article considered the essence of strategic management of competitive potential of the enterprise. Analyzed existing approaches to strategic management of competitive potential of the enterprise. Defined the basic principles of formation and functioning mechanisms of competitive potential. Investigated the parameters of management and given scheme of strategic management of competitive potential of the enterprise
Keywords: strategic management, competitive potential, approaches, principles, structure.

УДК 658.316

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Меленчук Ю.Т.
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

У статті розглянуто основні тенденції розвитку електротехнічної промисловості України. Її місце в структурі машинобудування, проведено аналіз основних показників роботи. Здійснена порівняльна оцінка вітчизняного та світового ринку. Поданий перелік великих підприємств електротехнічної промисловості України та їх коротка характеристика. Сформовані висновки перспектив розвитку даної промисловості.
Ключові слова: Електротехнічна промисловість, машинобудівна галузь, динаміка показників, ринок електротехнічної продукції, світовий ринок.

Постановка проблеми. Підприємства вітчизняної електротехнічної галузі на даний момент не в кращому стані, причиною чого є не тільки нестабільна економіка, але й відсутність технічного переоснащення, адаптація підприємств до зовнішнього середовища, нераціональне використання ресурсів, зменшення інвестицій, погано сформовані цілі підприємств та маркетингові стратегії.

Аналіз основних досліджень. Діяльність машинобудівної галузі в комплексі електротехнічною промисловості України оцінили у своїх працях такі вітчизняні науковці, як: Б.М. Данилишин, Н.В. Дацій, А.Є. Довгань, Н.А. Єфіменко, Н.В. Тарасова, Т.П. Лободзинська, Є. Самбрус та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукових праць присвячено аналізу стану машинобудівної галузі України в цілому. Наукові публікації по розвитку електротехнічної промисловості нашої країни є поодинокими та не в достатній мірі висвітлюють її стан. Потрібно постійно проводити моніторинг та порівняльний аналіз діяльності електротехнічної промисловості світу. Це дасть можливість визначити існуючі проблеми та методи їх вирішення. Оскільки розвиток електротехнічної промисловості у машинобудівній галузі забезпечить значно більший рівень економічного розвитку держави, та конкурентоздатність її на світовому ринку.

Мета статті. Головної метою цієї статті є проведення аналізу поточного стану електротехнічної промисловості України для визначення позитивних факторів, що впливають на її розвиток.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи результати машинобудівної галузі, заключною оцінкою визначено розташування кожної з підгалузей на прикладі матриці Мак-Кінзі (див. таб. 1).

З матриці ми бачимо, що кожна з підгалузей машинобудівної промисловості розташувалась у певному квадраті з трьома рівнями: низький, середній, високий. Отже, електротехнічна галузь займає один з головних секторів «зростання», що і стало підставою для подальшого аналізу та виявлення напрямків розвитку електротехнічної промисловості в Україні.

Світовий досвід розвитку сучасної економіки говорить про те, що сьогодні засоби зв'язку, транспорту та електропостачання стають стратегічно важливою продукцією. Інноваційна продукція електротехнічних підприємств на сьогодні є вкрай необхідною для забезпечення функціонування значної кількості об'єктів народного господарювання країни [1].

Місце електротехнічної підгалузі в структурі машинобудування можна розглядати як у широкому так і у вузькому сенсі. Для початку розглянемо місце електротехнічної промисловості (в обсягах реалізованої продукції) в машинобудівній галузі (див. таб. 2).

Отже, з наведених даних видно, що електротехнічна промисловість органічно пов'язана з основними галузями машинобудування та динаміка її показників практично повторює динаміку показників машинобудування в цілому, виробництво транспортних засобів машин та устаткування.

Електротехнічна промисловість – галузь машинобудування, яка використовує різноманітну продукцію, що є необхідною для виробництва, перетворення, передачі та споживання електроенергії, її продукція є базою для електрифікації усіх сфер народного господарства.

Ця промисловість особлива для розвитку та прискорення, темпів науково-технічного прогресу, без неї неможливе автоматизація та механізація виробничих процесів.

© Меленчук Ю.Т., 2015

Таблиця 1

Становище машинобудівної галузі України

	У районах виробниках металу	У районах наближених до виробників металу	У районах віддалених від виробників металу	Особлива характеристика розміщення підприємств
Висока		Електротехнічне машинобудування	Приладобудування, радіотехніка, точне машинобудування, ракетно-технічна техніка	У районах з високою кваліфікацією трудових ресурсів і зосередженням наукових кадрів
Середня	Важке машинобудування (устаткування для металургії, вугільної промисловості)	Автомобільне і тракторобудування, виробництво верстатів та інструментів		У районах що мають трудові ресурси
Низька			Сільськогосподарське машинобудування, виробництво устаткування для хімічної промисловості	У районах з незначним трудовим ресурсом
	Висока	Середня	Низька	

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Місце електротехнічної промисловості в обсягах реалізованої продукції машинобудування за 2010-2013 роки, млн. грн.

Рік	Машинобудування в цілому	По базовим галузям машинобудування (електротехнічна підгалузь)		
		Виробництво електронних устаткувань	Виробництво машин та устаткувань	Виробництво автотранспортних засобів
2010	99270,5	16193,4	31222,4	44846,3
2011	133469,0	17332,3	38474,2	65915,2
2012	143533,1	22800,3	38682,7	74035,8
2013	117301,9	22353,9	36130,3	51180,4

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Першим кроком є збір та аналіз даних про ситуацію, яка склалась на ринку в даний момент часу. Відомо, що саме світовий ринок диктує «правила гри», отже кожен учасник повинен постійно стежити за тенденціями розвитку як світового так і вітчизняного ринку, змінами поглядів та побажаннями споживачів. Компанія «Световые Технологии» зробила аналіз світового ринку електротехнічної галузі. Оцінка світового ринку – це складний процес, що являє собою аналіз потенціалу, тенденцію та політику розвитку кожного регіону, що є результатом аналізу ринку в цілому.

Наступним, не менш важливим, етапом є прогноз ринку, що базується на результатах отриманого аналізу та враховує всі можливі аспекти світового ринку в майбутньому.

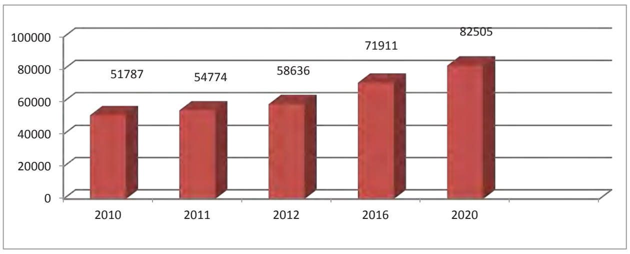


Рис. 1. Прогноз світового ринку світлотехніки, млн. євро

Джерело: [9]

Як видно з рисунку 1 в довгострокові й перспективі прогнозується зростання світового ринку світлотехніки в цілому.

Що стосується електротехнічної промисловості України з таблиці 3 ми бачимо, що виробництво досить широке, а також можна сказати, що воно орієнтується на кваліфіковані трудові ресурси, його основні центри: Харків, Київ, Запоріжжя, Одеса, Полтава, Донецьк, Львів, Тернопіль.

Таблиця 3

Виробництво електротехнічної промисловості

№	Назва підгалузі	Що виробляється
1.	Електротехнічне машинобудування та устаткування	Електродвигуни, електрогенератори, конденсати, трансформери, силові генератори, двигуни та інше.
2.	Електроізоляційні вироби	Електроізоляційні вироби, ізолятори з скла, порцеляни, кераміки та інше.
3.	Кабельна промисловість	Кабельна продукція, проведення слабкого та сильного струму, шнури.
4.	Електролампова промисловість	Освітлювальні лампи, розжарюванні, люмінесцентні, та ртутно-кварцові лампи, світлотехнічна апаратура.

Джерело: створено автором

Номенклатура виробів електротехнічної промисловості включає в себе понад 70 тисяч найменувань виробів різного призначення та напрямків використання. Для більш наглядного та зрозумілого вигляду припустимо, що увесь ринок електротехнічної продукції України (100%) поділяється на такі види продукції, які зображенні на рис. 2.

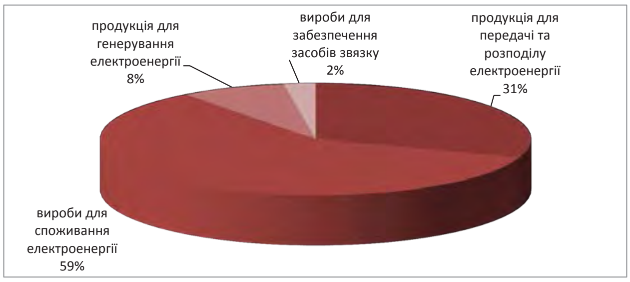


Рис. 2. Ринок електротехнічної продукції України

Джерело: [9]

На даний момент «освітлювальний» ринок набуває зростаючого характеру, обсяги виробництва вітчизняних підприємств, що випускають світильники та джерела світла помітно зросли.

Якщо розглядати окремо взяті сегменти ринку, то високі темпи зростання передбачаються в житловому, офісному та зовнішньому освітленні (див. рис. 3).

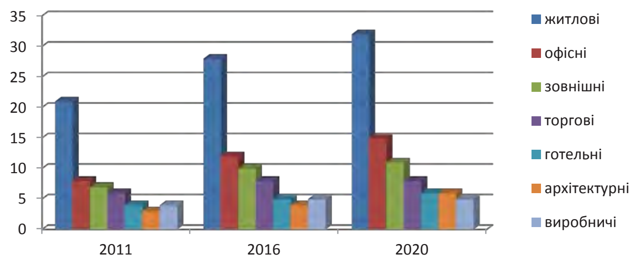


Рис. 3. Прогноз світового ринку світлотехніки по сегментам, млн. євро

Джерело: [9]

Структуру вітчизняного ринку освітлення можна зобразити приблизно таким чином – більша половина ринку займають побутові світильники (55%), на зовнішнє освітлення (вуличне, архітектурне) лише 15%, офісне та промислове освітлення, освітлення робочих приміщень 30% усього ринку (див. рис. 4).

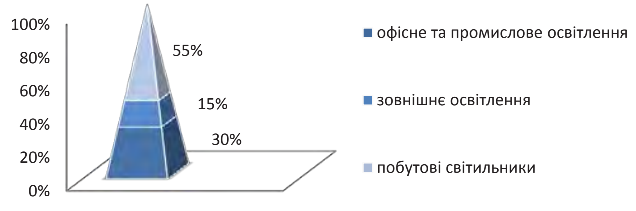


Рис. 4. Структура вітчизняного ринку освітлення

Джерело: розроблено автором за даними [8]

Отже, ми бачимо що фундаментом освітлювального ринку України є побутові світильники, малорозвинена є область вуличного, зовнішнього освітлення.

Після розпаду Союзу на території України залишилося лише два виробники джерел світла – це ВАТ «Іскра» (м. Львів) та Полтавський завод газорозрядних ламп. Полтавський завод не зміг втриматись на ринку, через тиск зарубіжних конкурентів (дешевий імпорт з Росії, Польщі, Німеччини). В даний період часу освітлювальний ринок розвивається, це дозволяє новим фірмам займати вільні сегменти.

Основними сегментами ринку є ексклюзивна світлотехнічна продукція, яка що є досить розвиненою на світових ринках, за рахунок дизайну та технічної досконалості моделей світильників. Це і приваблює споживача, в той час як наша продукція задовольняє його ціною.

Найбільшими регіонами по обороту світлотехніки є Європа, США та Китай. Їх сукупна частка за підсумками 2012 року склала більше 60% від загального об'єму. При цьому, основними регіонами є Західна Європа, США, Китай – більше 50% світового споживання, як на даний момент так і у прогнозі. За підсумками 2012 року в цілому по світу виробництво світлотехніки більшою мірою розташоване в країнах, що розвиваються, де левову частку займає Китай (38%). Лідером виробництва серед розвинених країн є США, частка становить 15%. Обсяги світлотехнічного ринку України в 2012 році становлять 150 млн. дол. на рік, де продаж світильників – 120 млн. дол. на рік, решта припадає на супутні товари [9].

На даний момент в Україні діє близько 50 спеціалізованих підприємств електротехнічної промисловості. Всього за даними Держкомстату, світильники в Україні виготовляються близько 35 виробниками. На Українському ринку є кілька великих підприємств серед яких:

- ТОВ «ОСП Корпорація ВАТРА» (м. Тернопіль) охоплює широку номенклатуру розробки й виготовлення світлотехніки з застосуванням сучасних та енергетичних джерел світла (світо діоди, компактні люмінесцентні лампи, метало галогенні лампи, індукційні лампи та інше), яка включає майже всі сфери застосування. Світлотехнічне виробниче підприємство займається проектуванням, конструюванням та виготовленням освітлювальних приладів. Діяльністю підприємства є освітлення виробничих приміщень, прожекторне освітлення, зовнішнє освітлення (вуличні й паркові світильники з електроекономними лампами), адміністративне, офісне та громадське освітлення, світильники місцевого освітлення, транспортне освітлення, ексклюзивні, VIP- класу світильники з кришталевими та позолоченими елементами. На даний час підприємство є найбільшим виробником світлотехніки в країнах СНД [5].

- ТОВ «ПВФ Електросвіт» (м. Тернопіль) виробник світильників для промислового підприємства, громадських будівель, зовнішнього освітлення міста та населених пунктів, а також для застосування в області світлокультурних рослин. Сучасні електрозберігаючі технології, іноваційність інженерних рішень, індивідуальні підходи до проектів, адаптація виробів до нестандартних умов застосування, комплексні налаштування систем освітлення. Підприємство здійснює модернізацію, реконструкцію існуючих освітлювальних систем, випускає світильники різного призначення, займається розробкою проектної документації, розробкою щитів освітлення та пультів управління, проводиться монтаж освітлювального обладнання [6].

- Спільне українсько-бельгійське підприємство «Ватра-Schreder». Schreder пропонує клієнтам освітлювальне обладнання, що об'єднує в собі новітні досягнення в галузі техніки та естетики дизайну, світлодіодних технологій. Спеціалізація: вуличне дорожнє освітлення; освітлення парків, зон відпочинку, архітектурне освітлення; промислове освітлення; освітлення тунелів; освітлення об'єктів комерційної нерухомості; спеціалізоване освітлення; системи керування освітленням [7].

- Броварський світлотехнічний завод «Люмен» – входить до складу «групи компаній Елотек» виробляє люмінесцентні світильники офісні, світильники для торгових центрів, промислові світильники, модульні аварійні бактерицидні світильники. Надає послуги по декоративному освітлюванні, електромонтажних роботах та проектування освітлення, проектування електропостачання [2].

- ВАТ «Іскра» (м. Львів) – виробник широкого асортименту джерел світла. Від ламп розжарювання до високотехнічних ламп спеціалізованого призначення, галогенних ламп та ламп-фар. Іскра належить до 10 найпотужніших світлотехнічних підприємств Європи [4].

Висновки і пропозиції. Ринок електротехнічної промисловості продовжує інтенсивно зростати. У сегменті офісного освітлення помітно видно зростання інтересу не тільки функціонування, але і естетики. В побутовому освітленні головну роль грають сучасні тенденції в оформленні інтер'єру. Споживачі стають більш вимогливими та частіше віддають перевагу якіснішим високотехнологічним світовим продуктам, а не вітчизняним, які є більш дешевшим. Розробка широкої номенклатури світильників дозволить досягти високих показників реалізації. Підйому загального стану української економіки можна досягти, вийшовши на новий, потужніший за дизайном та технологічними характеристиками рівень світлотехнічного виробництва.

Список літератури:

1. Лободзинська Т. П. Стан і проблеми виробництва інноваційної продукції підприємств електротехнічної галузі / Т. П. Лободзинська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 151-160. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2013_10_27.pdf
2. Офіційний сайт БСЗ «Люмен» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lumen.kiev.ua/
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Офіційний сайт ПАТ «Іскра» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iskra.com.ua/
5. Офіційний сайт ТОВ «ОСП Корпорація ВАТРА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vatra.te.ua/index.php/ua/
6. Офіційний сайт ТОВ «ПВФ Електросвіт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.esv.te.ua/
7. Офіційний сайт ТОВ «Шредер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.shreder.com/
8. Самбрус Є. Плоди освітлення// Будівництво і реконструкція. – 2003. – № 1-2. – С. 28-29. – Режим доступу: http://www.parket72.ru/statti-z-budivnictva/2689-plodi-osvitlennja-2.html
9. Светотехническая отрасль: оценка мирового рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elec. ru/analytics/svetotehnicheskaya-otrasl-ocenka-mirovogo-rynka/

Меленчук Ю.Т.
Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация
В статье рассмотрены основные тенденции развития электротехнической промышленности Украины. Ее место в структуре машиностроения, проведен анализ основных показателей работы. Осуществлена сравнительная оценка отечественного и мирового рынка. Представленный перечень крупных предприятий электротехнической промышленности Украины и их краткая характеристика. Сформированы выводы перспектив развития данной промышленности.
Ключевые слова: электротехническая промышленность, машиностроительная отрасль, динамика показателей, рынок электротехнической продукции, мировой рынок.

Melenchuk Yu.T.
Ternopol Ivan Pul'uj National Tehnical University

CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF ELECTROTECHNICAL INDUSTRY

Summary
The article reviews the main trends in the electrical industry of Ukraine. Its place in the structure engineering, analysis of key indicators. A comparative assessment of the local and international market. Filed for large enterprises of electrotechnical industry of Ukraine and their brief description. Formed conclusions prospects of development of the industry.
Keywords: tlectrical industry, engineering industry dynamics of the market of electrical products world market.

УДК 336.7

РЕЙТИНГУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ БАНКУ

Мстоян К.В.
Криворізький економічного інститут
Криворізького національного університету

Досліджується практика використання рейтингових методик в якості інструмента оцінювання надійності банків. Наведена класифікація рейтингових методик та етапи стандартної процедури рейтингування. Досліджена практика використання рейтингів як інформатора про рівень надійності банків України. Конкретизовані переваги рейтингування як інструмента оцінювання надійності банків, а також вказані його недоліки.
Ключові слова: рейтинг, кредитний рейтинг, рейтинг боргового інструмента, рейтингова методика, уповноважене рейтингове агентство, процедура рейтингування, національна рейтингова шкала.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується подоланням наслідків глобальної фінансової кризи, відновленням бізнесу, пошуком нових шляхів безпечного та ефективного управління грошовими потоками. Важливу роль в цих процесах відіграють комерційні банки, що є провідними універсальними фінансовими посередниками. Посередницька функція банків передбачає ефективне управління грошима, але досягти цього можливо лише за умови стабільності в банківській сфері. «Великий бізнес», а також реалізація поточних грошових операцій фізичних осіб потребують участі банків, тому для економічних суб'єктів повсякчас актуальним є питання вибору надійного банку. Нажаль, ця характеристика банку є суб'єктивною, оскільки кожен оцінювач має власні критерії. Проте сьогодні все-таки існує загальноприйнятий показник надійності фінустанов – рейтинг, що встановлюється за результатами оцінювання банківської діяльності вітчизняними та світовими рейтинговими агенціями.

Метою статті є дослідження розвитку рейтингового підходу до оцінювання діяльності банків, висвітлення сучасного стану в сегменті рейтингових послуг фінансового ринку.

Аналіз досліджень. Дослідження щодо рейтингування банків привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків. Вагомий внесок у розробку теоретичних і методичних підходів рейтингового оцінювання банківських установ зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Воронін, В. Зачосова, В. Нестеренко, А. Кармінський, С. Ніколаєнко, О. Смородінов, А. Румянцев, Р. Хейнсворт та ін. Останнім часом велика увага приділяється вдосконаленню рейтингових методик. Зокрема, Л. Матійчук в своїх працях довів можливість застосування статистичних методів при побудові рейтингових методик [1], М.В. Афанасенко досліджувала питання рейтингової оцінки не лише банків, а і їх підрозділів [2]. Незважаючи на значні наукові напрацювання, обрана тема потребує подальшого дослідження.

Рейтинг визнано в світі як інструмент, призначений для порівняльного аналізу динамічно розвинених систем. Рейтинг банків комплексно характеризує їхню діяльність і встановлює узагальнюючу оцінку фінансового стану за стандартизованим набором показників. Головним завданням рейтингу є визначення узагальнюючих оцінок і прогнозування майбутніх результатів діяльності банку, адже головною умовою рейтингу є зорієнтувати усіх потенційних користувачів в ситуації, що склалася в системі комерційних банків, визначити місцезнаходження або позицію банка у сукупності інших банків [3, с. 166].

Процедура рейтингування є комплексною і передбачає наявність трьох головних елементів: суб'єкта, об'єкта та інструмента. Зрозуміло, що об'єктом в даному випадку виступають конкретні установи, або фінансові інструменти.

Суб'єктами є аналітики та користувачі інформації про результати рейтингування. Рейтингова оцінка діяльності банків в Україні проводиться:

- міжнародними рейтинговими агенціями;
- Національним банком України (в том числі Центром наукових досліджень НБУ);
- незалежними приватними рейтинговими агенціями (в тому числі уповноваженими);
- медіа-оцінювачами (ЗМІ та веб-сайти).

Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України визначено перелік міжнародних рейтингових агентств, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів. Це – Standard & Poor's, Moody's, FITCH. Багаторічний досвід роботи цих глобальний рейтингових агенцій створює високий рівень довіри з боку економічних суб'єктів до результатів оцінювання надійності банків, які вони оприлюднюють.

Проведення аналізу та побудова рейтингів банків в Україні здійснюється Національним Банком України (система CAMELS), що забезпечує банківське регулювання та нагляд в країні, а також незалежними рейтинговими агенціями, в тому числі уповноваженими. Зараз в Україні статус уповноваженого мають шість рейтингових агентств: ТОВ «Рейтингове агентство «IBI – Рейтинг», ТОВ «РЮРІК», ТОВ «РЕЙТИНГОВЕ АГЕНТСТВО «ЕКСПЕРТ – РЕЙТИНГ», ТОВ «Кредит-Рейтинг», ТОВ «Українське кредитно-рейтингове агентство», ТОВ «Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» [4].

Законодавство визначає, що «уповноважене рейтингове агентство – це рейтингове агентство, яке стало переможцем конкурсу з визначення рейтингових агентств, уповноважених на проведення рейтингової оцінки, який проводиться Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку відповідно до закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [5]. Відповідно до цього можна зазначити, що саме уповноважені рейтингові агентства мають високий ступінь довіри з боку НКЦПФР до результатів їх оцінювання. Крім уповноважених, в Україні зареєстровані і діють РА «Ранг»; Агентство фондового рынка; РА «Инвест-Рейтинг«; РА «Консалтинг-Гамма«; Украинское рейтинговое агентство; Українске агентство фінансового ринку [4].

Велику групу незалежних суб'єктів-оцінювачів, що здійснюють рейтингування банків, є медіа-оцінювачі. Найбільш відомими сьогодні є інтернет-проекти «Реальна економіка», «Vkladchik.in.ua», «banki.ru», «dengi.ua», «prostofinansy.com»; газети «Коммерсант», «Кореспондент». Використовуючи

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

© Мстоян К.В., 2015

власні розроблені методики, незалежні експерти на основі публічної інформації проводять аналіз та надають оцінку діяльності банків. Як правило, оцінка є інформацією для вкладників та відображає надійність банківських депозитів. Окрім кінцевої оцінки, автори дозволяють побачити критерії, які вони врахували у власній методиці та вважають пріоритетними. На нашу думку, результати таких досліджень мають високу корисність, адже доповнюють загальне уявлення суб'єктів про банківські установи конкретними результатами аналізу. Проте, на об'єктивність оцінювання надійності банків експертами цієї групи може впливати обмеженість інформації про діяльність банку лише її оприлюдненою частиною.

Інструментами рейтингового аналізу є розроблені оцінювачами методики. Перші методики було розроблено в США (наприклад, CAMEL), проте дуже швидко і в інших країнах була усвідомлена дієвість рейтингування для оцінювання кредитоспроможності та надійності об'єктів та інструментів. Сьогодні відома широка класифікація рейтингових методик за різними критеріями: за сферою розповсюдження (національні, міжнародні); ступенем відкритості (відкриті, закриті); за методом побудови (бальні, індексні); за формою спостереження (комбіновані, дистанційні); за формою подання результатів (чисельні, літерні, графічні) тощо.

Методики рейтингових агенцій можуть передбачати: аналіз операційного середовища; положення банку на фінансовому ринку; організація системи корпоративного управління; рівень розвитку ризик-менеджменту (управління кредитним, валютним, процентним ризиком, ризиком ліквідності, операційним та юридичним ризиком); якість фінансового менеджменту (капіталізація, ліквідність, якість активів, диверсифікація пасивів, ефективність діяльності). Методики медіа-оцінювачів, що передбачають використання публічної інформації, як правило обмежуються аналізом достатності капіталу, ефективності діяльності, ліквідності, рівня підтримки акціонерів, динаміки загальний активів, депозитного портфеля, власного капіталу.

Агенції не оприлюднюють набір показників, що використовується в процесі аналізу, їх інтерпретацію, граничні значення та ступінь впливу. Це є комерційною таємницею. Але в економічній літературі все-таки зустрічаються такі, зміст і алгоритм яких є відкритим. Мова іде про загальновідомі методики В.С. Кромонова, О.Б. Ширинської, Г.Г. Фетисова, газати «Комерсантъ-Daily», РА «Прозрачная Украина», «вітчизняних експертів».

Важливим компонентом кожної методики є шкала, яка дозволяє виставити підсумкову оцінку (визначити рейтинг). Встановлення рейтингів уповноваженими агенціями здійснюється за національною рейтинговою шкалою. Чинна Національна рейтингова шкала в Україні введена в дію Постановою Кабміну № 665 від 26.04.2007 року «Про затвердження Національної рейтингової шкали». Національна рейтингова шкала передбачає надання довгострокових (більше року) і короткострокових (до року) кредитних рейтингів. При цьому виділяються два рівні рейтингів: інвестиційний і спекулятивний. Найвищим рівнем довгострокового кредитного рейтингу є uaAAA, потім ідуть uaAA, uaA, uaBBB, uaBB, uaB, uaCCC, uaCC, uaC і uaD – дефолт. Короткострокові кредитні рейтинги включають uaK1, uaK2, uaK3, uaK4, uaK5 і uaKD. Отже, національна рейтингова шкала є літерною. Прикладом бальної шкали може бути передбачена методикою CAMELS, згідно якої об'єкт оцінювання може отримати оцінку від 1 до 5, де «1» свідчить про найвищій рівень надійності, а «5» – найнижчий.

У випадку проведення рейтингового оцінювання вітчизняного банку міжнародним рейтинговим агентством, рейтинг привласнюється за міжнародною шкалою. Проте Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку узгоджено відповідність рівнів рейтингових оцінок за шкалою міжнародних рейтингових агентств Moody's Investors Service, Fitch Ratings, Moody's Investors Service рівням за Національною рейтинговою шкалою [6, 7, 8].

На шляху до вдосконалення рейтингових методик оцінювання надійності (кредитоспроможності) банків вітчизняні науковці розглядають різні підходи, в тому числі можливість перетворення літерного рейтингу (якісної величини) до кількісного вираження [9]. Так, автор пропонує найвищій оцінці за національною шкалою uaAAA присвоїти 9 балів, а найнижчій uaD – 0 балів. Таким чином створюється можливість розрахунку інтегрального (зваженого на частку активів конкретного банку в системі) кредитного рейтингу банку.

Рейтингові агентства як міжнародні, так і національні надають широкий спектр послуг своїм клієнтам щодо присвоєння банкам різних рейтингових оцінок. Так, у порівняльній таблиці 1 наведені види рейтингів щодо банківських установ трьох базових міжнародних агентств та національних уповноважених рейтингових агентств України.

Таблиця 1

Порівняльна таблиці послуг міжнародних та національних рейтингових агентств

Рейтингові агентства	Національні рейтингові агентства України						Міжнародні рейтингові агентства		
Види рейтингів	«Експерт-Рейтинг»	«Рюрик»	«IBI-Rating»	«Кредит-Рейтинг»	«Українське кредитно-рейтингове агентство»	«Стандарт-Рейтинг»	Fitch	Standard &Poors	Mood's
Довгострокові		+				+	+		+
Короткострокові		+				+			+
Кредитні		+	+	+	+	+	+	+	
Спеціалізовані (боргових зобов'язань позичальника, облігаціям, позикам)				+				+	
Фінансової сили стійкості			+						+
Індивідуальні (рі)	+						+		
Підтримки							+		
Структурних фінансових продуктів							+		
Надійності депозитів			+	+	+				
Інвестиційної привабливості			+						

Джерело: розроблено автором

В залежності від обраного об'єкта оцінювання проводиться аналіз установи або боргових фінансових інструментів. Найбільш розповсюдженими сьо-

годні є кредитні рейтинги, що відображають рівень кредитоспроможності об'єкта. Крім того, за запитом клієнтів аналітики визначають індивідуальні рейтинги, використовуючи при цьому публічну інформацію про банк (рейтинги pi). За окремими методиками встановлюються рейтинги фінансової сили, підтримки, надійності депозитів, інвестиційної привабливості.

Рейтинговий аналіз за своєю суттю є послугою, яку надає рейтингове агентство. Послуга надіється на договірних засадах після офіційного звернення комерційного банка, зафіксованого в заяві. Загальна процедура рейтингування триває близько 30 днів та має визначені етапи [10] (рис. 1):

Процедура присвоєння рейтингу починається з укладання договору між агенцією та клієнтом, в якому фіксуються умови співпраці. Крім цього на даному етапі узгоджуються всі організаційні моменти. Далі, з метою підвищення об'єктивності оцінювання, для кожного окремого об'єкта визначається аналітична група, яку очолює відповідальний аналітик.

На етапі збору інформації аналітики використовують надійні джерела, до яких в першу чергу входить сам об'єкт аналізу. Підставою для подання інформації є офіційний інформаційний запит. Далі відбувається всебічний комплексний аналіз інформації. Для проведення аналізу використовуються авторські методики агенцій. По завершенню цього етапу клієнт отримує можливість ознайомитися із попередніми результатами аналізу.

На етапі уточнення результатів аналітики за необхідністю досліджують додаткову інформацію, яка може суттєво вплинути на кінцевий результат рейтингування. Після того формується офіційний рейтинговий звіт. Рейтинговий звіт затверджується на засіданні рейтингового комітету, при цьому встановлюється офіційний рейтинг за національною шкалою та його прогноз. Результати рейтингування передаються клієнту, який, вразі непогодження з ними, може подати апеляцію про перегляд присвоєного рейтингу. Якщо клієнт погоджується із встановленим рейтингом, то на наступному етапі за його згодою відбувається опублікування присвоєного кредитного рейтингу та на договірних умовах надаються додаткові інформаційно-аналітичні та консалтингові послуги.

В межах подальшої співпраці агентство проводить постійний моніторинг всіх присвоєних кредитних рейтингів, відслідковуючи важливі фактори, що можуть вплинути на їх рівень.

З часом все більше економічних суб'єктів усвідомлюють необхідність використання рейтингу як інструмента оцінювання надійності банків. Це зумовлено рядом причин:

1) необхідністю створення узагальнюючого показника, що характеризує результативність роботи (надійність, ефективність, або кредитоспроможність) окремої банківської установи з метою забезпечення прозорості банківської системи;

2) високою конкуренцією на ринку банківських послуг, що вимагає ранжування банків за ступенем надійності для забезпечення вірного вибору клієнтів;

3) необхідністю для окремої банківської установи знати власну оцінку, що виставлена за загальноприйнятими критеріями. Це спонукатиме об'єкт оцінювання до підвищення якості роботи, рівня надійності, ліквідності, фінансової стійкості тощо;

4) прагненням наглядових органів виразити надійність банківської установи узагальнюючою оцінкою, що дає можливість окреслити більш прозору картину роботи банківської системи в цілому та спостерігати за змінами;

5) при виході на міжнародний рівень банківського бізнесу рейтингова оцінка є красномовною характеристикою банку. Її якість може привабити суб'єктів, а може одразу вказати на шлях до пошуку іншої банківської установи-партнера.

Статистика свідчить про збільшення частки банків в банківській системі України, які мають кредитний рейтинг (таблиця 2).

Таблиця 2

Структура банків України за наявністю кредитного рейтингу, відсотки

Групи банків	За результатами 1 півріччя 2011 року		За результатами 1 півріччя 2012 року		За результатами 1 півріччя 2013 року	
	мають рейтинг	не мають рейтингу	мають рейтинг	не мають рейтингу	мають рейтинг	не мають рейтингу
1 група	94,1	5,9	94,1	5,9	93,3	6,7
2 група	81,8	18,2	78,9	21,1	85,0	15,0
3 група	90,5	9,5	90,9	9,1	87,5	12,5
4 група	33,6	66,4	38,9	61,1	46,1	53,9
Разом по системі	52,3	47,7	55,1	44,9	60,2	39,8

Джерело: [11]

За результатами першого півріччя 2011 року 52,3% банків від їх загальної кількості мали кредитні рейтинги, всередині 2012 року їх частка збільшилась до 55,1%, а вже через рік становила 60,2%. Така динаміка є позитивною, адже свідчить про підвищення впевненості банків у власній стабільності та прагнення оприлюднити результати комплексного оцінювання їх діяльності, тобто рейтинг. Проте все ж-таки вагома частка банків уникають рейтингування (39,8% в 2013 році), і це, як свідчать дані, переважно банки четвертої групи (53,9% від загальної кількості). Найбільш активними замовниками рейтингів є банки першої та третьої груп.

Рейтингову оцінку банків України здійснюють національні та міжнародні рейтингові агенції, проте їх послуги мають різний рівень попиту. В цілому по банківській системі переважна більшість банків мають національний рейтинг (79,7% за результатами першого півріччя 2013 року). При цьому серед банків першої групи більшість прихильників міжнародних рейтингів. Значна частка таких оцінок і у банків другої групи. Ця ситуація може бути пояснена орієнтацією великих та потужних банків на міжнародний ринок капіталу, суб'єкти якого звертають значну увагу на

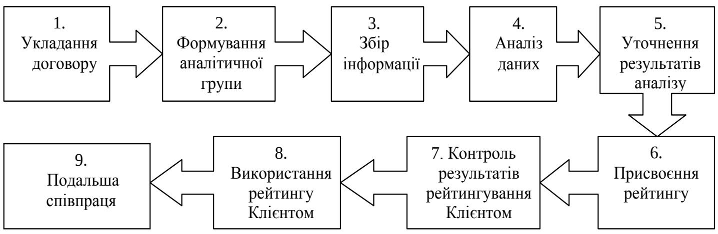


Рис. 1. Етапи процедури присвоєння рейтингу

Джерело: розроблено автором

наявність та рівень міжнародного рейтингу учасників. Міжнародний рейтинг є об'єктивною оцінкою, але він обмежений значенням суверенного рейтингу країни, тому для деяких установ може бути нижчим, ніж оцінка вітчизняних експертів. Цей факт знижує привабливість міжнародних рейтингів для суб'єктів внутрішнього ринку.

Висновки. В ході дослідження ми дійшли висновку, що рейтингові методики є найбільш вдалим інструментом оцінювання надійності банку. Рейтинг, як результат комплексного аналізу комерційного банку, найбільш чітко інформує про рівень його надійності. Методики рейтингування мають суттєві переваги над методами словесно-описового характеру, що можуть дати лише дві альтернативні характеристики банку: надійний або не надійний. Рейтинг же характеризується: можливістю визначити інтегральну оцінку та оцінити позицію банку відносно інших установ в їх сукупності; врахуванням максимальної кількості показників, що робить дослідження комплексним; наявністю чітких алгоритмів оцінювання, що дає можливість провести аналіз оперативно; використанням національної рейтингової шкали, що робить більшість оцінок уніфікованими; зниженням впливу суб'єктивних факторів, що підвищує об'єктивність оцінки.

Проте рейтинговому аналізу притаманні деякі вади: більшість методик передбачають використання закритої інформації про діяльність банку, що ускладнює їх застосування; більшість методик є закритими, що не дозволяє зрозуміти, які саме аспекти були враховані при проведенні дослідження; наявність діапазонів суми балів у визначенні узагальнюючої оцінки не дозволяє зробити її індивідуальною та максимально точною. Зазначені обставини створюють об'єктивну необхідність подальшого вдосконалення рейтингових методик як інструмента оцінювання надійності банку.

Список літератури:

1. Матійчук Л. П. Статистичне оцінювання надійності банків України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л. П. Матійчук. – К.: Б.в., 2011. – 20 с.
2. Афанасенко М. В. Рейтингова оцінка діяльності банків та їх підрозділів: дис. На здобуття ступеня канд. екон. наук / М.В. Афанасенко. – Х., 2012. – 178 с.
3. Котковський В. С., Головко С. І., Нєізвєстна О. В., Мстоян К. В. Банківський нагляд: [Навчальний посібник] / В. С. Котковський, С. І. Головко, О. В. Нєізвєстна, К. В. Мстоян. – Львів: «Магнолія 2006», 2011. – 314 с.
4. Офіційний сайт Національної комісій з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nssmc. gov.ua
5. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР (зі змінами): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws
6. Щодо встановлення відповідності рівнів рейтингових оцінок за шкалою міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings рівням за Національною рейтинговою шкалою: Рішення ДКЦПФР від 27.12.2007р. № 2312: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws
7. Щодо встановлення відповідності рівнів рейтингових оцінок за шкалою міжнародного рейтингового агентства Moody's Investors Service рівням за Національною рейтинговою шкалою: Рішення ДКЦПФР від 27.12.2007р. № 2313: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws
8. Щодо встановлення відповідності рівнів рейтингових оцінок за шкалою міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's рівням за Національною рейтинговою шкалою: Рішення ДКЦПФР від 27.12.2007р. № 2314: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws
9. Долінський Л., Ковальчук О. Побудова інтегрального кредитного рейтингу банківської системи України / Л. Долінський, О. Ковальчук // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 28-32.
10. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nssmc. gov.ua
11. Аналітичний огляд банківської системи України. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews

Мстоян Е.В.
Криворожский экономический институт
Криворожского национального университета

РЕЙТИНГОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ БАНКА

Аннотация
Исследуется практика использования рейтинговых методик как инструмента оценки надежности банков. Приведена классификация рейтинговых методик и этапы стандартной процедуры рейтингования. Исследована практика использования рейтингов как информатора об уровне надежности банков Украины. Конкретизированы преимущества рейтингования как инструмента оценки надежности банков, а также указано его недостатки.

Ключевые слова: рейтинг, кредитный рейтинг, рейтинг долгового инструмента, рейтинговая методика, уполномоченное рейтинговое агентство, процедура рейтингования, национальная рейтинговая шкала.

Mstoyan K.V.,
Krivoy Rog Economic Institute
National University of Krivoy Rog

RATING AS A TOOL TO ASSESS THE RELIABILITY OF THE BANK

Summary
The practice of the use of rating methods as the instrument of the reliability of banks is researched in the article. The rating method's classification and the stages of standard procedure of rating are given. The practice of the use of rating as informer about the level of the reliability of domestic banks and the quality of their rating estimation are researched. The advantages of rating as the instrument of estimation of bank's reliability are defined, the disadvantages proving the necessity of further work in the direction of rating methods and procedures improvement are revealed.
Keywords: rating, credit rating, the rating of the debt instrument, rating method, the authorized rating agency, the procedure of rating, national rating scale.

УДК 339.137.2:330.341.1

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Нестеренко О.С.
Одеський національний економічний університет

У статті приведений аналіз розвитку виноробної галузі в цілому по Україні та в Одеській області. Автором зроблені висновки щодо зменшення кількості насаджень виноградної лози та зменшення обсягів валового збору винограду. Проаналізована структура виробництва алкогольної продукції та визначено, що найбільша питома вага належить виробництву пива та горілки. Проаналізована динаміка виробництва винограду по районам Одеської області. Приведена динаміка переробки виноматеріалів по областям та визначено, що найбільша питома вага у переробці виноматеріалів належить Одеській області, що у 2 рази перевищує аналогічний показник в АРК. Визначено, що на розвиток виноградної галузі впливають ряд факторів, а саме: ціна ліцензії, акцизний збір, низька конкурентоспроможність вина та нерозвиненість внутрішнього ринку. Приведені дані щодо виробництва та споживання вина в Україні.
Ключові слова: конкурентоспроможність, виноробна галузь, виробничі потужності, виробництво вина, переробка виноматеріалів.

Постановка проблеми. Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки України, що обумовлено сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими ресурсами. Проте, на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного виробника, відсутність належної підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні дослідженням стану проблем виноробства займались ряд вітчизняних учених, серед яких: Авідзба А.М., Бузні А.Н., Власов В.В., Гаркуша О.М., Горбачов В.С., Гульчак А.Б., Дудник М.О., Літвінов П.І., Мармуль Л.О., Матчина І.Г., Рибінцев В.А., Саблук П.Т., Червен І.І., М. Афонін, С. Азізов, А. Гаркуша, В. Єжов, Л. Мармуль, І. Червен, С. Черемісіна та ін.

Невирішеними раніше частинами загальної проблеми є: фактори, які впливають на виноробну галузь України.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення факторів, які впливають на виноробну галузь країни в цілому. А також дослідити стан розвитку даної галузі за 2005-2013 роки.

Цілі статті: – аналіз стану розвитку виноробної галузі в Україні;

– визначення факторів, які впиваують на конкурентоспроможність виноробної галузі;

– аналіз їх впливу на конкурентоспроможність виноробної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вино можна вважати одним з найперших алкогольних напоїв, а виноробство – найдревнішою галуззю. Згадки про виникнення вина та розвиток виноробства містяться в чисельних легендах греків, римлян, персів, сирійців тощо.

Виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливою галуззю агропромислового комплексу. Займаючи незначну питому вагу в площі сільськогосподарських угідь, ця галузь суттєво впливає на рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Історія розвитку виноградарства та виноробства в Україні бере свій початок з глибокої давнини. Про те, що виноградарство та виноробство тут було одним із вельми важливих занять, свідчать зображення виноградних грон на деяких монетах III і II ст. до н. е. міста Тіра. Протягом двох з половиною тисячоліть періоди розквіту чергувалися зі спадами або повною загибеллю виноградарства та виноробства з причин або військових дій, або недооцінки цієї високоприбуткової і такої необхідної галузі господарства [1].

Після вступу України до ВТО, важливу роль відіграє конкурентоспроможність національного виробника. Оскільки саме він являється провідною ланкою в розвитку економіки країни. Саме його стан впливає не тільки на економіку країни, а і на її міжнародне становище, впливає на імідж та привабливість країни як такої.

© Нестеренко О.С., 2015

Проте виноробна галузь не тільки України, а також всього світу переживає не найкращі часи. (Див. рис. 1) [2].

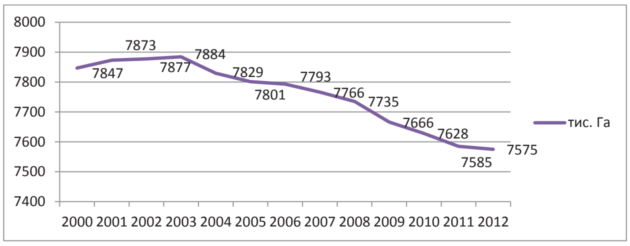


Рис. 1. Динаміка посівних площ виноградника у світі за 2000-2012 рр.

Проаналізувавши дані рисунка 1, можна зробити висновок, що починаючи з 2002 року та по нинішній час зберігається невтішна тенденція зменшення площ, які зайняті під виноградники, а це в свою чергу призводить до зменшення обсягів виробництва вина в усьому світі. Також невтішна тенденція спостерігається і в даний момент в Україні, площі насаджень лози та площі виноградників у плодоносному віці в Україні зменшуються, дані приведені на рис. 2 [3].

Як видно з рис. 2 обсяг насаджень у 2013 році зменшився на 101 тис га по відношенню до 1990 року, а також площа виноградника у плодоносному віці зменшилась у 2013 по відношенню до 1990 року на 86 тис га, та спостерігається подальше зменшення площ. Ця негативна тенденція прослідкується і у розвитку всієї галузі, оскільки зменшення обсягів площі призводить до зменшення валового збору винограду, тим самим зменшує кількість виробництва вина з натуральної сировини, збільшує імпорт сировини та, що являється самим гіршим, українське вино втрачає свою ідентичність, та за висновками експертів вже більше ніж 30% вина вироблено з порошку.

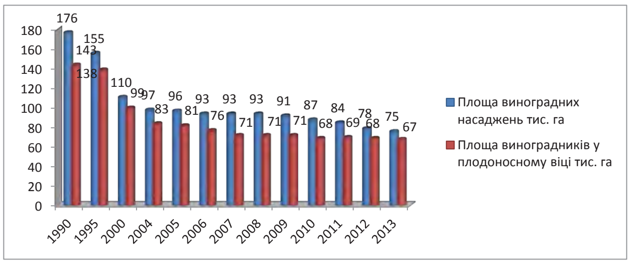


Рис. 2. Площі насаджень виноградної лози 1990-2013 роки

Розроблено автором за даними [3]

Проте сучасний стан виноградно-виноробної галузі характеризується не тільки скороченням площі насаджень, а й поступовим зменшенням валового збору винограду та урожайності. (Див табл.1).

Дані таблиці 1 свідчать, що валовий збір, починаючи з 2012 року, зменшується та по відношенню до 2000 року на 11,3%, проте врожайність винограду має позитивну динаміку і у 2012 р в порівняні з 2000р збільшилась на 30,0%.

Розглянемо динаміку виробництва винограду у розрізі областей України за 2005-2013 роки.

Як видно з наведеної таблиці обсяг виробництва винограду у 2013 році по відношенню до 2005 року зріс на 30%, що позитивно впливає на галузь в ці-

Таблиця 1

Динаміка основних показників виноградарства в Україні за 2000-2011 роки [3]

Показники	Роки										2012 р. у % до 2000 р.
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Валовий збір (тис. т.)	514	374	443	301	360	415	469	408	522	456	88,7
Урожайність ц/га	51,7	45,2	54,9	39,7	50,5	58,6	66,0	60,3	75,5	67,2	130

Таблиця 2

Динаміка виробництва винограду за період з 2005-2013 роки

Населений пункт	2005		2010		2012		2013		2013 р у % 2005 р
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	%
Україна в т.ч.:	442,6	7,1	407,9	100	456	100	575,4	100	130,0
Автономна Республіка Крим	116,9	26,4	90,5	22,2	75,1	16,5	95,2	16,5	81,4
Закарпаття	27,5	6,2	20,3	5,0	21,9	4,8	26,2	4,6	95,3
Миколаївська обл.	37,4	8,5	38,9	9,5	52,3	11,5	65,7	11,4	175,7
Херсонська обл.	36,1	8,2	29,3	7,2	39,4	8,6	62,6	10,9	173,4
Одеська обл.	193,3	43,7	175,1	42,9	212,3	46,6	256,6	44,6	132,7
Інші області	31,4	7,1	53,8	13,2	55	12,1	69,1	12,0	220,1

Таблиця 3

Переробка винограду на виноматеріали за регіонами у 2011-2012 рр.

Регіони	Фактично перероблено винограду на виноматеріали				У тому числі		середня ціна закупівлі
	2011	2012	у% до загального підсумку	2012 р. у % до 2011 р.	власно-вироблений	закуплений	1 т винограду, грн.
АРК	86365,5	73151,6	22,2	84,7	32901,7	40250	5594,4
Закарпатська	6512,4	9469	2,9	145,4	1075,3	8393,7	2542,8
Миколаївська	58745,1	53928	16,4	91,8	4105,8	49822	3673,9
Одеська	131465,4	146452,5	44,4	111,4	32816,3	113636	3419,2
Херсонська	47085,1	29663,6	9	63	6894,6	22769	3567,8
м. Севастополь	23827,2	16965	5,1	71,2	14451,8	259,8	4033,8
Україна	354059,8	329629,7	100	93,1	92245,5	235131	3829,3

Таблиця 4

Обсяг виробництва спиртних напоїв у 2005-2012 рр.

Вид напою	Роки										
	2005		2010		2010 р. у % до 2005	2011		2011 р. у % до 2005	2012		2012 р. у % до 2005
	млн. дал	%	млн. дал	%	%	млн. дал	%	%	млн. дал	%	%
Горілка та інші спиртова напої	35,1	11,0	40,7	10,2	115,95	33,4	8,87	95,16	33,8	9,26	96,30
Лікери солодкі наливки, спиртові настоянки, інші спиртові настоянки	23,1	7,23	11,7	2,93	50,65	12	3,19	51,95	11,5	3,15	49,78
Вино виноградне	16,4	5,13	29,6	7,40	180,49	16,9	4,49	103,05	12,8	3,51	78,05
Вино «Шампанське»	4,4	1,38	4,2	1,05	95,45	3,7	0,98	84,09	3,3	0,90	75,00
Коньяк	2,4	0,75	3,6	0,90	150,00	4,7	1,25	195,83	4,6	1,26	191,67
Пиво	238	74,5	310	77,54	130,25	306	81,23	128,57	299	81,92	125,63
Всього	319,4	100	399,8	100	125,17	377	100	117,94	365	100	114,28

лому. Найбільший зріст обсягу виробництва вина спостерігається у Миколаївській, Херсонській та Одеській областях на 75,7%, 73,4% та 32,7% відповідно. Але треба відмітити, що у 2013 році по відношенню до 2005 року на територіях таких областей як Автономна Республіка Крим та Закарпаття спостерігається зменшення обсягу збору винограду на 18,6 та 4,6 відсотки відповідно. Що також негативно впливає на розвиток галузі, оскільки на цих територіях росте високоякісних виноград, який неможливо виростити на іншій території України.

Одним з важливих показників розвитку виноробної галузі є переробка виноматеріалів в цілому по Україні та в розрізі по регіонам (табл.3 наведена структура переробки виноматеріалів за регіонами у 2012 році) [3].

В цілому по Україні спостерігається зменшення обсягу переробки винограду на виноматеріали за 2011-2012 рр. Негативне тенденція простежується і в таких областях як АРК, Миколаївська, Херсонська та у м. Севастополі, проте в Одеській та Закарпатській областях спостерігається позитивна динаміка за аналізований період. Найбільшу долю у переробці винограду на виноматеріали займає Одеська обл., яка у 2 рази перевищує аналогічний показник в АРК за аналізований період. У 2012 р. збільшили переробку винограду підприємства Одеської на 11% та Закарпатської на 45% областях. На 37% зменшилися обсяги переробки у Херсонській області, на 29% – у м. Севастополі. На підприємства Одещини припадало 44% загального обсягу переробленого винограду, Автономної Республіки Крим – 22%, Миколаївської області – 16%. У 2012 р. 28% від загального обсягу переробленого винограду складала власна сировина (у 2011р. – 34%). Найменше фактично перероблено власного винограду на виноматеріали підприємства Миколаївської (7,6%) та Закарпатської (11,4%) областей.

Середня ціна закупівлі винограду коливалась в межах від 5594,4 грн./т в АРК до 2542,8 в Закарпатській області. Аналіз динаміки середній ціни за 2012-2011 рр. по Україні в цілому показує, що вона зросла на 14% (з 3361 грн./т до 3829 грн./т). Це відбулося головним чином за рахунок підвищення цін на виноград у Миколаївській – на 38% та Одеській – на 12% областях, Автономній Республіці Крим – на 15%. У решті регіонів спостерігалося незначне зниження цін.

Згідно з даними Всесвітньої організації охорони здоров‘я на 2012 рік, Україна знаходиться на п'ятому місці в світі за обсягами споживання алкоголю. В Україні споживаються 15,6 л алкоголю на душу населення на рік. За цим показником її випереджає Молдавія (1 місце – 18,2 л), Чехія (16,4 л), Угорщина (16,2 л) і Росія (15,7 л). За споживанням горілки Україна у 2013 році посіла 3 місце, середня норма споживання – 7,7 л., перше та друге місце – Росія та Білорусія відповідно. Помірне споживання вина – результат взаємодії багатьох європейських асоціацій, товариств і компаній, пов'язаних з виробництвом, продажем і споживанням вина. Винна індустрія в Європі вже протягом багатьох років є потужним прихильником та поборником помірного і усвідомленого ставлення до споживання алкоголю. У процесі просування вина на ринках різних країн виробники вина та регіональні асоціації приділяють окрему увагу походженню, культурній спадщині, виробництву і подачі вина і особливо підкреслюють ідеї відповідального підходу до його споживання. У таблиці 3 представлена структура виробництва вина в Україні за 2005-2012 рр. [3].

Як видно з таблиці 4 у 2012 році по відношенню до 2005 року збільшився обсяг виробництва алкогольної продукції в цілому на 14,28%, це було спричинено збільшенням обсягів виробництва коньяку на 91,67% та пива на 25,63%, проте необхідно відмітити, що за аналогічний період часу зменшилось виробництво виноградного вина на 21,95%. Найбільшу питому вагу у виробництві алкогольної продукції займає пиво та виробництво горілки.

На нашу думку на виноробну галузь впливає також експорт та імпорт продукції. На рисунку 3 представлений експорт та імпорт виноробної продукції за 2007-2012 роки, в тис. умовних одиниць.

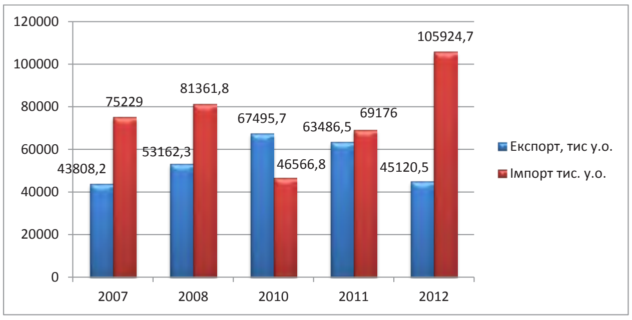


Рис. 3. Обсяг експорту та імпорту вина у 2007-2012 роках

Розроблено автором за даними [3]

Як видно з рис. 3 експорт вина, починаючи з 2009 по 2012 рік невпинно зменшується, що негативно впливає на всю виноробну галузь, та на економіку країни в цілому.

Також на нашу думку, ми вважаємо доцільним, у даній статті показати структуру країн, в які українські виробники експортують продукцію у 2013 році.

Рис. 4. Структура експорту виноградного вина у країни світу за 2013 рік

Розроблено автором за даними [3]

Сама головна проблема українського вина, на нашу думку, – це те, що у 21 столітті виробниками управляє не «благородні цілі», а проста нажива, тобто отримання високої ставки прибутку будь – якими методами. Так, використовують жмих як первинну речовину, додають цукор та ароматизатори у технологічному процесі виготовлення вина. При цьому українське вино втрачає свою автентичність, смак та користь.

На наш погляд така негативна тенденція пов'язана з впливом таких факторів:

– високі акцизні ставки – фактично одні з найвищих у світі. Таких акцизів, як у нас, нема в жодній країні, сухе вино там не належить до алкогольних напоїв, воно числиться серед продуктів харчування, тому не є підакцизною продукцією, на пляшку не клеїться акцизна марка. У французьких ресторанах, наприклад, сухе вино дешевше від солодких газованих напоїв. У більшості країн Євросоюзу нульовий відсоток акцизу встановлений і на шампанські вина.

– виняткововисока ціна ліцензії на оптовий продаж вина. В Україні така ліцензія коштує 500 тисяч гривень на рік. Чогось подібного, знову ж таки, нема ніде в Європі. Чи може невелике підприємство сплатити таку вартість обов'язкової ліцензії? Запитання риторичне. Такий закон про ліцензування губить фермерські та невеликі селянські господарства, приватну ініціативу. Існуюча нормативно-законодавча база зводить нанівець здорову конкуренцію малого, середнього та великого бізнесу, а її недостатність змушує українського виробника закладати високу ціну на свою продукцію.

– низька конкурентоспроможність українського вина. У нас добрі, якісні столові вина, та їх не знають за межами України або ж мало знають. У світі немає такого бренду: українське вино, проте є бренд – українська горілка. Вино в цьому сенсі не витримує конкуренції з пивом, так званими енергетичними напоями – усе це широко рекламується на телебаченні та на зовнішніх носіях. Наявні потужності виноробної галузі дозволяють переробляювати за сезон більше ніж 800 тис. тонн винограду, проте на сьогодні потужності завантажені лише на 20-40%. Застарілі технології виробництва вина, знос обладнання на деяких підприємствах складає 60%, що негативно відображається на конкурентоспроможності українського вина.

– нерозвиненість внутрішнього ринку. Показово, що внутрішній винний ринок в Україні не такий розвинений, як в інших країнах світу. У середньому кожен українець випиває 5,8 л вина на рік, що є одним з найнижчих показників у Європі (у Польщі – 12 л на людину, у Чехії – 16 л., в Іспанії та Італії – по 40 л, а у Франції максимальні 60 л). Справа в тому, що українці воліють напої міцніші, а частка вина в загальному споживанні алкоголю складає лише 10% [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз підтверджує загальну світову тенденцію до зменшення обсягів насадження виноградної лози та обсягів виробництва виноматеріалів. Таким чином, у 2000-2012 роки найбільший спад виробництва був Закарпатській області та в Автономній республіці Крим. Але також необхідно відмітити, неабияке збільшення обсягу збору винограду на території Миколаївської, Херсонської та Одеської областях.При цьому найбільшу питому вагу у виробництві винограду у 2013 році займають Одеська область та Автономна республіка Крим. Проте у 2012році збільшився обсяг виробництва алкогольної продукції на 14,28%, це було спричинено збільшенням обсягів виробництва коньяку та пива, проте зменшилось виробництво виноградного вина за аналогічний період. Найбільшу питому вагу у виробництві алкогольної продукції займає пиво та виробництво горілки. Також визначено, що на виноробну галузь України впливають такі фактори: високі акцизні ставки, висока ціна ліцензії, нерозвиненість внутрішнього ринку, низька конкурентоспроможність українського вина.

Список літератури:

1. Історія виноградарства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vinograd.info/info/grozdya-zdorovya/istoriya-vinogradarstva.html
2. Стан виноробної галузі у світі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://take-profit.org/economicnews.php
3. Державний комітет статистики. – 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Мировой винный рынок: перераспределение сил. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ubr.ua/market/agricultural-market/vinnyi-rynok-otrezvliaushie-tendencii-261254

Нестеренко О.С.
Одесский национальный экономический университет

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

Аннотация
В статье приведен анализ развития винодельческой отрасли в целом по Украине и в Одесской области. Автором сделаны выводы по уменьшению количества насаждений виноградной лозы и уменьшению валового сбора винограда. Проанализирована структура производства алкогольной продукции и определено, что наибольший удельный вес принадлежит производству пива и водки. Проанализирована динамика производства винограда по районам Одесской области. Приведенная динамика переработки виноматериалов по областям и определено, что наибольший удельный вес в переработке виноматериалов принадлежит Одесской области, что в 2 раза превышает аналогичный показатель в АРК. Определено, что на развитие виноградной отрасли влияют ряд факторов, а именно: цена лицензии, акцизный сбор, низкая конкурентоспособность вина и неразвитость внутреннего рынка. Приведены данные по производству и потребления вина в Украине.
Ключевые слова: конкурентоспособность, винодельческая отрасль, производственные мощности, производство вина, переработка виноматериалов.

Nesterenko O.S.
Odessa National Economic University

TRENDS AND PROSPECTS FOR THE WINE INDUSTRY IN THE UKRAINE

Summary
In the article the analysis of the wine industry in general and in Ukraine in Odessa region. The author of the conclusions on the reduction of planting the vine and the decrease in gross vintage. The structure of production of alcoholic beverages and determined that the largest share belongs producing beer and vodka. The dynamics of grape production by region Odessa region. Present dynamics processing wine by region and determined that the portion of the processing of wine belongs to the Odessa region, which is 2 times higher than in the ARC. It was determined that the development of the grape industry affected by several factors, namely: the price of the license, excise duty, low competitiveness of wine and undeveloped domestic market. The data on the production and consumption of wine in Ukraine.
Keywords: competitiveness, the wine industry, production capacity, production of wine, wine processing.

УДК 338.1

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ноженко Д.Г.
Харківський інститут банківської справи
Національного банку України

В статті розглянуто теоретичні аспекти стратегічного планування та, як приклад важливості даного явища, проведено практичне дослідження щодо аналізу та обґрунтування стратегічної моделі конкурентних сил М. Портера. Отримані результати дали змогу оцінити роль стратегічного планування в економічному розвитку вітчизняних підприємств та можуть бути використані для оптимізації роботи досліджуваного підприємства.
Ключові слова: стратегія, планування, конкуренція, стратегічна модель, економічне зростання.

Постановка проблеми. Українські підприємства, у своєму прагненні бути сучасними та конкурентоспроможними суб'єктами на ринку в XXI сторіччі, повинні приділяти достатню увагу розробці стратегічного плану своєї діяльності, який є фундаментом для подальшої розробки таких планів, як тактичний та оперативний. Але з плином часу, що тягне за собою еволюцію та прогрес в усіх галузях діяльності та нерозривно пов'язаних елементах економічних відносин, починає потребувати нових ідей та вдосконалення і стратегічне планування на підприємстві. Також необхідно додати, що цей крок може стати основним поштовхом для подальшого реформування усієї системи менеджменту підприємства адже, як свідчить практичний досвід, вчасне врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що забезпечують оптимальні умови для ефективного функціонування підприємства, можливе за допомогою якісного планування. Отож, виникає проблема вибору дієвої моделі стратегічного планування, її подальшого впровадження на підприємстві за наявних умовах, що в результаті повинно втілитися в майбутньому в стабільне економічне зростання даного підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Вивчення та вдосконалення стратегічного управління підприємства було метою багатьох вітчизняних та іноземних вчених, які зробили свій внесок в дослідження цієї

© Ноженко Д.Г., 2015

теми, зокрема можна виділити таких: І. Ансофф, В. Архіпов, В. Герасимчук, П. Друкер, В. Єфремов, О. Кузьмін, Л. Мельник, В. Пономаренко, С. Попов, М. Портер, Г.Тейл, З. Шершньова, О. Ястремська. Проте, досягти єдиного універсального визначення поняття «стратегічне планування» неможливо, бо кожен вчений використовував свій підхід та інструментарій для вивчення цього явища. Їх погляди розходяться від прийняття «стратегічного планування» як явища управлінської діяльності, що визначає майбутній стан підприємства, до ствердження, що планування є процесом визначення цілей та шляхів їх подальшого досягнення.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів стратегічного планування, а також обгрунтування важливості даного явища для економічного зростання підприємства за допомогою однієї з стратегічних моделей.

Виклад основного матеріалу. У сучасній ринковій економіці, українські підприємства активно впроваджують у свою роботу елементи стратегічного планування як дієвого засобу впливу на управлінські аспекти діяльності підприємства. Метою стратегічного планування можна назвати процес встановлення послідовного фіксованого порядку дій для підготовки ефективного функціонування усіх елементів, що характеризують конкурентоспроможне підприємство і базисними для її реалізації є такі принципи:

· цілевстановлення та цілереалізація.

· багатоваріативність, альтернативність та селективність.

· спадкоємність та послідовність.

· реалістичність і досяжність.

· гнучкість та динамічність.

· довгостроковість заходів.

Потрібно відразу відмітити фактори, які суттєво стримують процес впровадження стратегічного планування на підприємстві, що більшою мірою характерно вітчизняним підприємствам і менше зарубіжним. До них ми відносимо: нерозвиненість теоретичних та методологічних засад розробки планів; неспроможність виробничо-управлінської системи сприймати вимоги зовнішнього та внутрішнього середовища та адекватно реагувати на них застосовуючи систему управління; низька кваліфікація керівників і персоналу планових служб.

Аналіз літературних джерел та власні дослідження дозволили розглянути та сформувати наступні етапи здійснення планування:

Не можна не відзначити зарубіжні дослідження, об'єктом яких є зворотній вплив стратегічного планування на фінансові показники діяльності підприємства. На основі цих досліджень, стає можливим виокремити та сформувати основні переваги стратегічного планування [6]:

· вибір нової логіки для подальшого розвитку підприємства;

· підвищення ефективності реагування на зміни та їх наступне подолання;

· оптимізація ефективності розподілу ресурсів;

· конкретизує перед працівниками мету, цілі та подальші перспективи роботи підприємства.

Практичне застосування стратегічного планування буде продемонстровано на підприємстві ДП Харківський машинобудівний завод «ФЕД», що є провідним виробником в авіаційно-космічній галузі.

Один з етапів алгоритму стратегічного планування має на меті аналіз конкурентоздатності підприємства та розробки стратегії відносно його конкурентів. Для практичної реалізації цього пункту скористаємося стратегічною моделлю М. Портера, за якою можливо проаналізувати конкурентну боротьбу та оцінити ступень впливу конкурентних сил, що наявні в галузі [3].

Рис. 1. Поетапний алгоритм стратегічного планування

Модель конкурентних сил за М. Портером включає такі складові [2]:

· конкуренція між виробниками даної галузі;

· загроза появи нових конкурентів;

· економічні можливості конкурентів;

· економічні можливості споживачів;

· товари-замінювачі.

Далі в таблиці буде наведено основні характеристики конкурентних переваг, підприємства, що аналізується нами.

Розглянемо кожен пункт моделі М. Портера відносно нашого підприємства.

Конкуренція між виробниками в галузі. Аналізуючи галузь, можна виокремити наступних конкурентів ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» на цільовому ринку: вітчизняне АТ «Гідросила» та російські підприємства АТЗТ «Інкар», АТВТ «Червоний жовтень». Вище названі підприємства являються конкурентами «ФЕД» в аспекті виробництва гідроагрегатів та іншої продукції, що необхідна для виготовлення різноманітних машин чи літаків. Проте всі конкуренти мають низький відсоток впливу на вітчизняний ринок, тому не складають великої загрози для нашого підприємства.

Вплив товарів-замінників. Даний пункт неможливо розкрити повністю, так як запчастини для авіаційної техніки досить специфічний вид продукції і знайти замінники для них досить складно. Можливо, зарубіжні європейські та американські компанії, працюючі в даному напрямку, розробили нові, більш практичні агрегати, проте в нашому аналізі цей факт не має впливу.

Загроза з боку потенційних конкурентів. Галузь, в якій працює наше підприємство, досить специфічна, складна та наукомістка, тому загроза потенційних конкурентів невисока, бо існують істотні

бар'єри для входження на ринок, серед яких можна виділити:
- труднощі в освоєнні технології виробництва;
- потреба в кваліфікованих кадрах;
- регулювання урядом;
- лояльність до своїх партнерів у споживачів;
- економія на масштабах виробництва.

Таблиця 1

Конкурентні переваги
ДП Харківський машинобудівний завод «ФЕД»

Показник	Характеристика
Організаційні конкурентні переваги	
1. Досвід	Підприємство працює з 1927 року.
2. Розміри підприємства	Велике.
3. Фінансова могутність	Державне підприємство.
4. Ефективність управління	Висока, дозволяє працювати на якісному рівні та бути партнером вітчизняних та зарубіжних компаній.
Функціональні конкурентні переваги	
1. Маркетинг	
- ціновий сегмент	Базова ціна, котра залежить від виду, типу товару.
- комунікаційна політика	Присутня.
- споживачі	Існує як вже сформована база, так і йде постійний пошук нових. При чому сформована не тільки серед вітчизняних компаній, а і зарубіжних, по всьому світі.
2. Виробництво	
- якість товарів	Висока.
- використання новітніх технологій виробництва	Продукція унікальна, виділяється високою наукоємністю та технічним рівнем виробництва, що використовується практично на усіх літаках та гвинтокрилах, вироблених в СНГ та експлуатованих більш ніж в 60 країнах світу.
3. Кадри	
- кваліфікація персоналу	Усі працівники – кваліфіковані та досвідчені.
- досвід практичної діяльності персоналу	На підприємстві присутня злагоджена робота на всіх рівнях. Також має місце система підвищення кваліфікації кадрів.
Конкурентні переваги, що ґрунтуються на взаємовідносинах із зовнішнім середовищем	
Налагоджені відносини з постачальниками	Підприємство має постійних постачальників (вітчизняних та іноземних)

Споживачі, котрі можуть розглядатися, як конкурентна сила. Саме споживачі формують свої потреби, вимагаючи якісну продукцію, зниження ціни, постійний пошук нових шляхів розвитку наявних технологій, екологічність та економність рухають потребами. Тому вплив цієї сили досить значний на процес виробництва.

Останнім пунктом розглянемо економічні можливості конкурентів, як конкурентної сили. Так як, більшість конкурентів знаходиться за межами нашої країни, то можливо говорити про середній рівень впливу такої сили. Бо незважаючи на факт розміщення підприємств, кожне з них має свою базу та підтримку, в пошуку нових ринків збуту, технологій, інновацій. Також усі мають прекрасно розвинений зворотній зв'язок зі споживачами, що допомагає сервісному обслуговуванню вийти на високий рівень. Все це можливо завдяки економічній стабільності та незалежності наших конкурентів.

Далі, для більш глибинного аналізу конкурентних сил, що діють на підприємство, застосуємо методику складання та аналізу експертних оцінок. За допомогою п'ятибальної шкали, де вплив характеризується так: сильний – 5, помірний – 4, посередній – 3, слабкий – 2, непомітний – 1, та, використовуючи «+» або «-», для характеристики тенденції впливу. Після складання таблиці за допомогою формул зробимо розрахунки, котрі допоможуть наглядно показати та проаналізувати вплив конкурентних сил в галузі.

За кожною силою можна порахувати загальну оцінку за формулою:

$$I_{ij} = K_j * \frac{\sum_{i=1}^{n} P_{ij}}{n}$$

де Iij – загальна оцінка i-го показника j-го фактора,

Kij – коефіцієнт вагомості j-го фактора,

Pij – ранг i-показника j-го фактора,

n – кількість показників у межах j-го фактора.

Загальна оцінка за фактором знаходиться за наступною формулою:

$$I_j = \sum_{i=1}^{n} I_{ij}$$

де Ij – загальна оцінка j-го фактора.

Таблиця 2

Вплив сил конкуренції на діяльність
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»

Сили конкуренції	Показник	Вага	Ступінь впливу
Споживачі	Обсяги закупівель Ціна товару Стабільність попиту Прихильність споживачів Ступінь лояльності	0,3	+2 -4 -1 +3 +2
		I = 0,12	
Виробники	Невелика кількість вітчизняних та іноземних конкурентів Наявність лідерів Можливість маневру, гнучкість та пристосованість конкурентів до змін Активна боротьба конкурентів за частку ринку	0,3	+3 +2 -5 -4
		I = -0,3	
Нові учасники ринку	Високий вхідний бар'єр Діяльність, вже працюючих фірм, по відстоюванні своїх позицій.	0,2	+4 +4
		I = 0,8	
Економічні можливості конкурентів	Залежність від зовнішнього фінансування Високий рівень сервісного обслуговування споживачів	0,2	-3 +4
		I = 0,1	

Підсумовуємо оцінки в межах кожної із сил і далі отримуємо загальну оцінку за фактором [5].

Ij = 0,12-0,3+0,8+0,1 = 0,72

Далі, за побудованою шкалою, визначаємо рівень впливу.

Так як загальна оцінка становить +0.72, що можна віднести до «туманної» області, це свідчить

про невизначену ситуацію на ринку в даній галузі. Можна стверджувати про врівноваженість позитивних та негативних факторів, що впливають на конкуренцію.

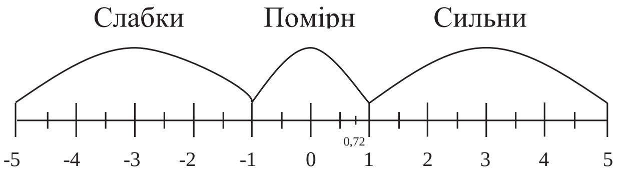


Рис. 2. Шкала оцінювання впливу конкурентних сил на діяльність підприємства

Висновки. Отже, у сучасних умовах господарювання підприємство не може ефективно функціонувати без розроблення стратегії економічного зростання. Тому про стратегічне планування можна говорити, як про один із найважливіших елементів управління підприємством та необхідним інструментом в досягненні ним своїх цілей. Проте із-за мінливості середовища постає проблема доцільності стратегічного планування для досягнення економічного зростання підприємства. Особливо дана тенденція помітна на вітчизняних підприємствах, на які впливає постійна нестабільна економічна та політична ситуації. Тому, для ефективності та дієвості стратегічного планування, потрібно постійно вдосконалювати методики, коригувати їх згідно впливу зовнішніх чинників.

Результати практичних досліджень стратегічного управління за допомогою моделі конкурентних сил М.Портера, використана для ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД», показали, що підприємство знаходиться в невизначеній ситуації, коли вплив позитивних та негативних факторів між собою врівноважуються та кожен с учасників галузі знаходиться в рівних умовах.

Список літератури:

1. Бедрицець М.Д., Недзельська К.В. Економічна суть стратегічного фінансового планування підприємства в сучасних соціально-економічних умовах // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 24-31.
2. Бутенко Н.В. Маркетинг: Підручник. – К.: Атіка, 2007. – 300 с.
3. Зарубіна В.В., Сагер Л.Ю. Стратегічне планування діяльності промислових підприємств на прикладі ТОВ «Імпульс» // Ефективна економіка. – 2014.
4. Корзик С.Є. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах / С.Є. Корзик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133–142.
5. Стратегічний маркетинг: конспект лекцій / Укладачі: В.В. Божкова, Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 147 с.
6. Квасній Л.Г. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки. Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць / Квасній Л.Г. – Львів: НЛТУ України, 2008. – С. 149.
7. ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fed.ua
8. Мала Н.Т. Стратегічне планування економічного розвитку підприємства / Н.Т. Мала, О.В. Грабельська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 767. – С. 45-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_9.pdf

Ноженко Д.Г.
Харьковский институт банковского дела
Национального банка Украины

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
В статье рассмотрено теоретические аспекты стратегического планирования и, как пример важности данного явления, проведено практическое исследование касательно анализа и обоснования стратегической модели конкурентних сил М. Портера. Полученные результаты дают возможность оценить роль стратегического планирования в економическом развитии отечественных предприятий и могут быть использованы для оптимизации работы исследуемого предприятия.
Ключевые слова: стратегия, планирование, конкуренция, стратегическая модель, экономический рост.

Nozhenko D.G.
Kharkiv Institute of Banking
of the National Bank of Ukraine

STRATEGIC PLANNING OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

Summary
The article deals with the theoretical aspects of strategic planning and, as an example of the importance of this phenomenon, conducted a case study on the analysis and study of strategic model of competitive forces M. Porter. The results obtained make it possible to assess the role of strategic planning in economic development of domestic enterprises and can be used to optimize the performance of the investigated companies.
Keywords: strategy, planning, competition, strategic model, economic growth.

УДК 657.1

АНАЛІЗ КОРИСНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Озеран А.В.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті узагальнено результати анкетування укладачів та користувачів фінансової звітності щодо корисності інформації фінансової звітності. Доведено, що фінансова звітність, разом із Звітом керівництва, є найважливішими джерелами фінансової інформації. При цьому найбільшу користь для прийняття рішень відіграють Баланс та Звіт про фінансові результати. Основними показниками звітності учасники опитування знаходять показники, які базуються на Звіті про фінансові результати: операційний та чистий прибуток, показники рентабельності. Опитування виявило, що основні заходи щодо підвищення корисності фінансової звітності полягають у забезпеченні стабільності стандартів бухгалтерського обліку та посиленні порівнянності показників звітності.

Ключові слова: метод анкетування, корисність інформації, потреби користувачів, управлінські рішення, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Безспірним є твердження про те, що метою складання бухгалтерської (фінансової) звітності є надання інформації, корисної для прийняття економічних рішень [1]. У разі, якщо фінансова звітність не здатна вплинути на прийняття рішення, вона втрачає свою доречність, перестає бути корисною, а отже, не реалізує свою мету. Проте, розуміння тощо, що робить бухгалтерську (фінансову) звітність корисною, є неоднозначними. Можна припустити, що для того, щоб звітність була корисною для прийняття рішень, вона має задовольняти відповідні потреби усіх своїх користувачів. Однак, ці потреби не завжди є однорідними за своїм характером через конфлікт інтересів користувачів звітності, які саме і повинні задавати вимоги до складу та обсягів фінансової інформації, спектру необхідних для відображення елементів, методів їх оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль фінансової звітності в управлінні суб'єктом господарювання та економікою у цілому неодноразово підкреслювалось у працях вчених. Зазвичай дослідниками наголошувалось на непридатності сучасної системи звітності у повній мірі задовольняти запити інвесторів. Так, проф. Каспіна Р.Г. вважає, що «фактичні дані бухгалтерської звітності не завжди являють собою надійну основу для прогнозування майбутніх фінансових результатів корпорації...» [2, с. 12].

Л.М. Пилипенко підкреслює проблему адекватності фінансової звітності, рівень її об'єктивності та прозорості, що зумовлено нечіткістю рівня її об'єктивності та прозорості [3].

На думку Данківа Й.Я. та Шевері Я.В. традиційні фінансові звіти не відображають достовірну інформацію про всі показники діяльності підприємства. Автори пропонують спеціалізовані аналітичні форми звітності, які забезпечуватиму представлення таких облікових даних для інвесторів, які є особливо актуальними, релевантними та піддаються найменшому впливу системи креативного обліку в Україні [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, міркування авторів щодо недоліків фінансової звітності та напрямів її удосконалення ґрунтуються зазвичай на позиції діалектичного матеріалізму. Дана робота є певною мірою оригінальним дослідженням в Україні, оскільки розглядає проблему з погляду людського чинника, узагальнюючи думки фахівців з приводу інформаційної корисності фінансової звітності.

Мета статті. Враховуючи актуальність теми, головною метою дослідження є вивчення запитів широкого кола користувачів бухгалтерської (фінансової) звітності. Це дасть можливість:

1) визначити ступінь корисності для користувачів існуючих форм фінансової звітності та показників, які отруються на її основі;

2) знайти відповідь на запитання, які заходи покращать корисність інформації фінансової звітності.

Методика дослідження. Для пошуку відповідей на поставлені завдання автор використала такий метод діагностування думки фахівців як анкетування. В опитуванні взяли участь 50 українських фахівців, які представляли різні категорії користувачів фінансової звітності: бухгалтери – 23 особи, аудитори – 12 чоловік, керівники – 7 чоловік, інші (аналітики, спеціалісти з інвестування, науковці) – 8 чоловік (рис. 1). Вибір такої цільової групи опитуваних мав за мету по можливості максимально охопити всі категорії користувачів.

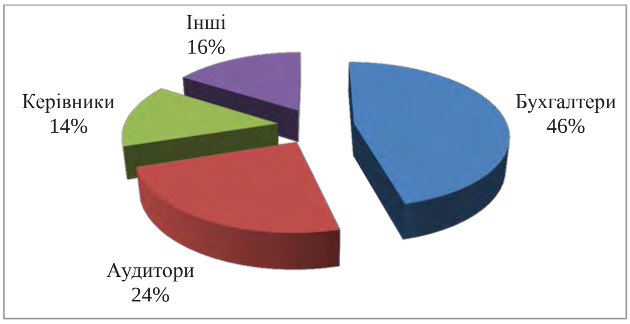


Рис. 1. Категорії користувачів – учасників опитування

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

У статті проаналізовано відповіді на чотири питання, які, на наш погляд, є визначальними для пошуку нових моделей фінансової звітності. Респондентам було запропоновано оцінити корисність інформації фінансової звітності за шкалою від 1 до 5, де 5 – це найкорисніша. В аналізі результатів відповіді між 3 і 5 за шкалою інтерпретуються як «корисна або дуже корисна (інформація)», а бали 1 або 2 вважаються «некорисна (інформація)». Деякі результати були проаналізовані за категоріями користувачів, щоб визначити, чи варіюються відповіді у залежності від потреб конкретних користувачів.

Виклад основного матеріалу. Нижче наведені узагальнення отриманих відповідей та коментарі на кожне питання і аналіз відповідей за категоріями користувачів, а також деякі міркування щодо можливих тлумачень та напрямів подальших досліджень.

© Озеран А.В., 2015

Питання **«Який вид фінансової інформації Ви находите найбільш корисною?»** дозволяє визначити відносну важливість джерел фінансової інформації у процесі прийняття економічних рішень.

Результати анкетування показують, що 94% респондентів знаходять фінансову звітність найкориснішим джерелом фінансової інформації (рис. 2).

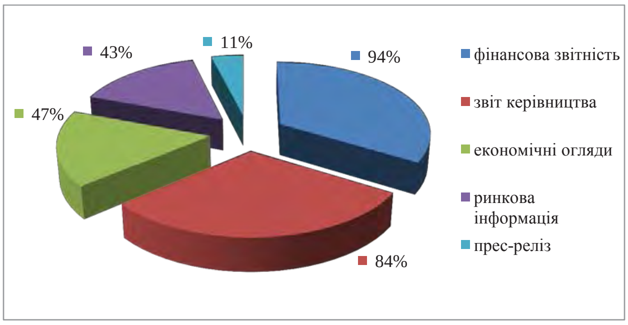


Рис. 2. Результати опитування фахівців щодо корисності різних джерел фінансової інформації

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

Крім фінансової звітності, 84% опитуваних відзначили, що корисну інформацію для прийняття рішень забезпечує Звіт керівництва. Серед інших джерел інформації респонденти називали: фінансові плани, бізнес-плани, протоколи нарад директорів, особливу, податкову, управлінську види звітностей, звіти рейтингового агентства та правову інформацію.

У той же час майже дві третини з 300 інвесторів, опитаних в процесі проведення дослідження під заголовком «Зрозуміти інвесторів: напрямки корпоративної звітності», повідомили АССА, що значна більшість інвесторів (63%) вище цінують інформацію, одержану із зовнішніх джерел, а не з традиційних корпоративних звітів, зокрема з новин та соціальних медіа [5].

Мета питання **«Як Ви оцінюєте корисність окремих форм фінансової звітності?»** полягала у тому, щоб визначити, яку форма фінансової звітності її користувачі вважають кориснішою. Справа у тім, що деякі інвестори стурбовані тим, що розробники стандартів роблять занадто великий акцент на балансі. Хоча баланс завжди вважався центральною формою бухгалтерської звітності і є необхідність в отриманні статичної інформації на звітну дату, інвестори вбачають необхідність зосередити увагу на показниках фінансового результату, у тому числі у відображенні взаємозв'язку між фінансовим результатом та іншим сукупним доходом.

Не зважаючи на те, що інформація фінансової звітності визнана усіма користувачами корисною або дуже корисною, найбільш високий рейтинг (98% опитуваних) розділили Баланс та Звіт про фінансові результати (рис. 3).

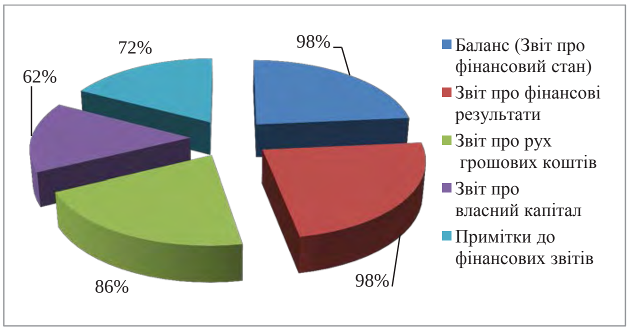


Рис. 3. Розподіл думок користувачів щодо корисності окремих форм фінансової звітності

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

Аналіз за категоріями користувачів щодо корисності окремих форм фінансової звітності показує аналогічні результати (табл. 1).

Питання **«Які показники, отримані за допомогою фінансової звітності, є найбільш корисними?»** продовжує дослідження попереднього питання, адже усвідомлення, які показники важливі й необхідні користувачам для аналізу оцінки діяльності та прийняття рішень, дозволить концентрувати увагу саме на тих формах фінансової звітності, які забезпечують отримання тих самих показників. Отже, результати анкетування підтверджують привабливість для прийняття управлінських рішень показників Звіту про фінансові результати (рис. 4).

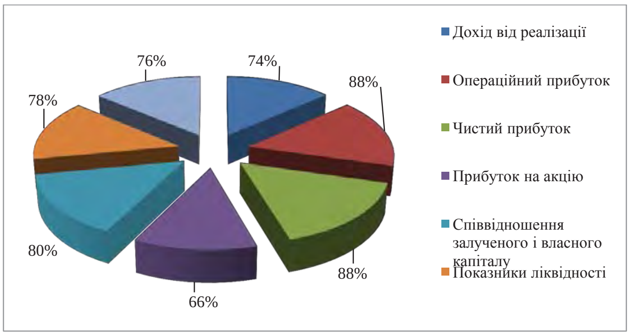


Рис. 4. Висловлення думки користувачів щодо корисності показників фінансової звітності

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

Аналіз за категоріями користувачів (табл. 2) підтверджує, що усі користувачі високий рейтинг

Таблиця 1.

Корисність форм фінансової звітності за категоріями користувачів

	Бухгалтери (23)			Аудитори (12)			Керівники (7)			Інші (8)		
	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді
Баланс	100%	0	0	100%	0	0	86%	14%	0	100%	0	0
Звіт про фінансові результати	100%	0	0	100%	0	0	86%	14%	0	100%	0	0
Звіт про рух грошових коштів	83%	17%	0	75%	25%	0	100%	0	0	100%	0	0
Звіт про власний капітал	87%	13%	0	58%	42%	0	29%	71%	0	25%	75%	0
Примітки до фінансових звітів	74%	26%	0	83%	17%	0	57%	43%	0	63%	25%	13%

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

віддають показнику чистого прибутку. Однак, бухгалтери як укладачі звітності та аудитори, окрім чистого прибутку, досить високо оцінюють показник операційного прибутку (83% та 100% відповідно) та показники ліквідності (83%), у той час як керівників більше цікавить співвідношення залученого і власного капіталу (86%) та прибуток на акцію (86%).

Узагальнюючи отримані відповіді, необхідно сказати, що проаналізовані показники фінансової звітності обрані не випадково, оскільки можуть бути використані для прогнозування майбутньої ліквідності підприємства та його рентабельності, а також для оцінки успішності управління.

Так, дохід від реалізації дає можливість відстежити інтерес ринку до продукції підприємства, тобто його основної діяльності. Операційний прибуток є важливим показником, оскільки показує продуктивність основної діяльності. Чистий прибуток, рівно як й операційний, характеризує ефективність діяльності підприємства та дозволяє порахувати рентабельність підприємства, тобто визначити достатність отриманого прибутку, враховуючи певний рівень товарообігу та пов'язані з ним бізнес-ризики. Співвідношення залученого та власного капіталу є важливим показником, який характеризує ступінь участі у фінансуванні діяльності підприємства власних і залучених засобів.

Респондентам було запропоновано навести будь-які інші показники, які вони знаходять корисними. Учасники анкетування у своїх відповідях відзначили наступні елементи: інформація за сегментами, вартість основних засобів і запасів, сума дебіторської та кредиторської заборгованостей, у т.ч. заборгованість за кредитами, по оплаті праці, сума чистих активів, нерозподілений прибуток.

Розглядаючи корисність тих чи інших форм та показників фінансової звітності, видається доцільним прокоментувати результати опитування, яке було проведене австралійськими науковцями [6]. Учасники даного опитування найбільш важливими елементами фінансової звітності вважають: дохід від реалізації (92%), операційний прибуток (85%), робочий капітал (84%), сума заборгованості (83%) та звіт про рух грошових коштів (81%).

Найбільш поширеними причинами використання фінансової звітності австралійські респонденти назвали порівняння поточних результатів підприємства з результатами попередніх періодів, допомога в оцінці діяльності керівництва з точки зору дійсних та потенційних інвесторів, прийняття рішення щодо надання кредитів, а також контроль відповідності вимогам законодавства.

На питання **«Які заходи, на Вашу думку, покращать корисність фінансової звітності?»** було запропоновано п'ять варіантів можливого удосконалення, а також учасники опитування могли указати додатково до трьох пунктів інших варіантів поліпшення фінансової інформації.

З п'яти запропонованих заходів, найбільш корисними були визнані стабільність облікових стандартів та покращення порівнянності (рис. 5).

Прагнення до стабільності стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності та посилення порівнянності, можливо, мають спільну мету: порівняти фінансову звітність суб'єкта господарювання у часі та щодо інших суб'єктів тієї ж галузі або виду діяльності.

Потреба у стабільності облікових стандартів викликана численними змінами, що відбуваються на сьогодні в МСФЗ і, як наслідок, у національних

Таблиця 2

Корисність показників фінансової звітності за категоріями користувачів

	Бухгалтери (23)			Аудитори (12)			Керівники (7)			Інші (8)		
	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді
Дохід від реалізації	66%	13%	22%	75%	8%	17%	71%	14%	14%	100%	0	0
Операційний прибуток	83%	4%	13%	100%	0	0	71%	0	29%	100%	0	0
Чистий прибуток	83%	9%	9%	92%	8%	0	86%	0	14%	100%	0	0
Прибуток на акцію	65%	22%	13%	58%	33%	8%	86%	14%	0	63%	38%	0
Співвідношення залученого і власного капіталу	74%	17%	9%	75%	25%	0	86%	14%	0	100%	0	0
Показники ліквідності	83%	13%	4%	83%	17%	0	71%	29%	0	63%	25%	13%
Грошові потоки	74%	9%	17%	75%	17%	8%	72%	14%	14%	88%	0	12%

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

Таблиця 3

Аналіз можливих варіантів покращення корисності фінансової звітності за категоріями користувачів

	Бухгалтери (23)			Аудитори (12)			Керівники (7)			Інші (8)		
	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді	Корисна і дуже корисна	Не дуже корисна	Немає відповіді
Стабільність стандартів бухгалтерського обліку	91%	4%	4%	100%	0	0	100%	0	0	88%	0	13%
Посилення порівнянності	78%	4%	17%	92%	0	8%	71%	14%	14%	38%	25%	38%
Спрощення відображення ключових показників	61%	17%	22%	92%	0	8%	57%	29%	14%	63%	25%	13%
Прогнозна фінансова інформація	61%	30%	9%	75%	17%	4%	57%	14%	29%	88%	12%	0
Додаткове розкриття подій	74%	17%	9%	75%	25%	0	86%	14%	0	100%	0	0

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

стандартах. У такому разі важко досягти тієї порівнянності фінансової звітності, яка необхідна для оцінки якості управління. Проте, оскільки подальші зміни до існуючих стандартів є неминучими, ймовірно, слід передбачити обов'язкове розкриття інформації про вплив цих змін на фінансовий результат у фінансовій звітності. Крім того, це частково задовольнить користувачів звітності у відображенні прогнозної інформації, яку вони вимагають.

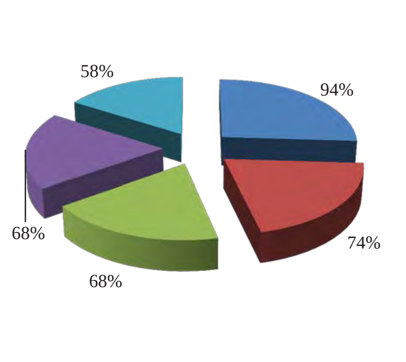


Рис. 5. Розподіл думок користувачів щодо можливих варіантів покращення корисності фінансової звітності

Джерело: розроблено автором на основі проведеного анкетування

Хотілось би звернути увагу на деякі відмінності та неоднозначності у відповідях різних категорій опитуваних (табл. 3). Учасники анкетування, які відносяться до категорії «інші» не вбачають покращення корисності звітності у посиленні її порівнянності. Своєю чергою, «керівники» менш зацікавлені у спрощенні відображення ключових показників, у тому числі наведенні у звітності прогнозної фінансової інформації. Серед інших заходів з покращення корисності фінансової звітності українські учасники опитування назвали: оприлюднення уточнюючої звітності; посилення відповідальності за недостовірну інформацію; розкриття суттєвої не фінансової інформації; аудит фінансової звітності; впровадження МСФЗ; стандартизація облікових підходів.

Висновки і пропозиції. Отже, висновки щодо корисності інформації фінансової звітності можна узагальнити наступним чином.

По-перше, попри сучасні тенденції щодо втрати актуальності фінансової звітності в епоху глобалізації більшість користувачів вважають фінансову звітність та Звіт керівництва найкориснішими джерелами фінансової інформації.

По-друге, Баланс та Звіт про фінансові результати є найбільш значущими формами фінансової звітності. Найкориснішими учасники опитування знаходять операційний прибуток та чистий прибуток, а також показники ефективності діяльності, які базуються на даних Звіту про фінансові результати. Отже, при підготовці фінансової звітності, рівно як і розробці облікових стандартів, необхідно зосереджувати увагу на використанні таких методів оцінки, які б забезпечували найбільш правдиве обчислення фінансового результату підприємства.

Опитування виявило, що основні заходи щодо підвищення корисності фінансової звітності полягають у забезпеченні стабільності стандартів бухгалтерського обліку, посиленні порівнянності показників звітності та спрощенні відображення ключових показників. Поряд з цим, користувачі вимагають «розширення спектра інформації, що включається в фінансову звітність» [7] шляхом наведення різного роду прогнозної інформації та висвітлення тенденцій у зростанні прибутковості, а також розкриття інформації про управління ризиками. У світлі цього передбачається зосередити подальші дослідження у напрямі удосконалення Приміток до фінансових звітів та Звіту керівництва як обов'язкових компонентів фінансової звітності.

Список літератури:

1. Концептуальна основа подання фінансової звітності (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua
2. Каспина Р.Г. Бухгалтерская отчетность – важный инструмент корпоративного управления / Каспина Р.Г. // Вестник КГФЭИ. – 2006. – № 1(2). – С. 12-15.
3. Пилипенко Л.М. Роль фінансової звітності управлінні ринковою економікою / Л.М. Пилипенко // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13444/1/076_Rol%20f%D1%96nansovo%20zv%D1%96t_505_509_714.pdf
4. Даньків Й.Я. Алгоритм прийняття управлінських рішень на основі аналізу спеціалізованої фінансової звітності / Й.Я. Даньків, Я.В. Шеверя // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. Серія: економічні науки. – Одеса, 2009. – № 4(82). – С. 81-95.
5. Цінність професії девальвується. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.gaap.in.ua/archives/2361
6. Handley K. The Information needs of users of financial statements of non-publicly accountable entities / Handley K., Evans E., Wright S. // Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand Conference (1-4 July 2012: Melbourne): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.researchonline.mq.edu.au/vital/access/manager/Repository/mq:25806
7. Бондар М.І. Бухгалтерський облік: стан і перспективи розвитку / Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці: зб. Матеріалів ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 70-річчю кафедри обліку підприємницької діяльності; 3-4 квіт. 2014 р. – К.: КНЕУ, 2014. – 376 с., с. 22.

Озеран А.В.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

АНАЛИЗ ПОЛЕЗНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация
В статье обобщены результаты анкетирования составителей и пользователей финансовой отчетности относительно полезности информации финансовой отчетности. Доказано, что финансовая отчетность, вместе с Отчетом руководства, являются важнейшими источниками финансовой информации. При этом ключевую роль для принятия решений играют Баланс и Отчет о финансовых результатах. Основными показателями отчетности участники опроса находят показатели, основанные на Отчете о финансовых результатах: операционную и чистую прибыль, показатели рентабельности. Опрос выявил, что основные мероприятия по повышению полезности финансовой отчетности заключаются в обеспечении стабильности стандартов бухгалтерского учета и усилении сопоставимости показателей отчетности.
Ключевые слова: метод анкетирования, полезность информации, потребности пользователей, управленческие решения, финансовая отчетность.

Ozeran A.V.
Vadym Hetman National Economic University

ANALYSIS OF USEFULNESS OF INFORMATION OF FINANCIAL REPORTING FOR MANAGEMENT DECISION MAKING

Summary
The paper summarizes the results of the survey preparers and users of financial statements regarding the usefulness of financial reporting information. It is proved that the financial statements, together with the management report, are major sources of financial information. The greatest benefit for management decision -making play Balance Sheet and Income Statement. Key indicators of respondents reporting figures are based on the Income Statement: Operating and net Income profitability. The survey revealed that the main measures to improve the usefulness of financial statements are to provide stability accounting standards and enhancing the comparability of reporting.
Keywords: survey method, usefulness of the information, the needs of users, management decision making, financial reporting.

УДК 005.931:33.021

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Орлова К.Є.
Житомирський державний технологічний університет

У статті визначено сутність зовнішнього середовища як невід'ємного компоненту функціонування будь-якого підприємства. Досліджено сучасні методики аналізу зовнішнього середовища підприємства. З'ясовано, що ключовим недоліком існуючих методик є використання експертних оцінок з метою характеристики ключових параметрів оточення. Запропоновано авторську методику аналізу характеру впливу зовнішнього середовища на діяльність промислових підприємств, що базується на критеріальних показниках. Визначено ключові параметри оцінки характеру впливу середовища на діяльність суб'єкта господарювання.
Ключові слова: зовнішнє середовище, нестабільність, промислове підприємство, аналіз, методика.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство як відкрита соціально-економічна система у процесі свого господарювання взаємодіє та знаходиться під впливом зовнішнього середовища. Варто відзначити, що перехід до ринкової моделі економічних відносин об'єктивно обумовив вагоме зростання ролі факторів зовнішнього оточення у характері протікання та результатах господарських процесів усіх суб'єктів економіки. Така ситуація обумовлена зростанням невизначеності та турбулентності середовища, що, у свою чергу, ускладнюється повною господарською самостійністю підприємств. Якщо за умов командно-адміністративної економіки вплив факторів зовнішнього середовища значною мірою нівелювався центральним управлінням та застосуванням планових механізмів, то ринкові умови господарювання вимагають від менеджменту підприємств належно організованої взаємодії з оточенням. Така взаємодія включає в себе моніторинг стану та динаміки факторів зовнішнього середовища, розробку та впровадження господарських рішень, результатом яких є забезпечення реагування підприємства на зміни у середовищі з метою досягнення гомеостазу. Водночас, розробка та реалізація будь-яких господарських рішень потребують належного інформаційного забезпечення,

© Орлова К.Є., 2015

яке, в свою чергу, ґрунтується на результатах аналізу зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість проблем, пов'язаних із необхідністю забезпечення взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем його функціонування, обумовила значний науковий інтерес до досліджуваного кола питань. Так, визначенню сутності та складу чинників зовнішнього середовища присвячено роботи таких науковців, як Т. Бейтмен, Л. Боссіді, М. Мескон, Ф. Фрай, О.Д. Хвостенко. Ф. Хедоурі, Р. Чаран та ін. Окремим аспектам аналізу зовнішнього середовища приділяли увагу дослідники Т.А. Гайдаєнко, О.В. Головень, І.Ш. Курбанов, А.П. Міщенко, М.Д. Мужилівський, Г.В. Осовська, Н.С. Скопенко, З.Є. Шершньова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на вагомий науковий доробок у досліджуваній сфері, маємо зауважити, що більшість авторів основну увагу зосереджує на традиційних методиках аналізу зовнішнього середовища, які базуються на використанні експертних оцінок. Використання експертних оцінок, у свою чергу, вимагає залучення значної чисельності кваліфікованих спеціалістів для забезпечення об'єктивності отриманих оцінок факторів та впливу зовнішнього середовища. Зважаючи на той факт, що сучасні умови господарювання характеризуються значним загостренням конкурентної боротьби, формування таких експертних груп достатнього розміру виступає вагомою проблемою для кожного окремо взятого підприємства. Відтак, особливої актуальності набуває розробка та впровадження такої методики аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, яка б використовувала критеріальні показники та уможливлювала процедуру аналізу для кожного суб'єкта господарювання. Важливість зазначених питань для забезпечення ефективності господарювання будь-якого підприємства обумовлює актуальність досліджень у визначеній сфері.

Мета статті. Основна мета статті полягає в узагальненні існуючих підходів до аналізу зовнішнього середовища діяльності підприємства, а також розробці авторської методики визначення характеру впливу середовища на діяльність підприємства, що базуватиметься на критеріальних показниках.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що будь-яке підприємство функціонує у межах певного середовища, яке включає сукупність факторів та чинників, що знаходяться поза межами впливу суб'єкта господарювання. У свою чергу, стан та динаміка зовнішнього середовища багато в чому визначають особливості господарських процесів підприємства, адже саме оточення виступає джерелом ресурсів для забезпечення діяльності підприємства, включає в себе ринки збуту продукції та послуг.

Отже, необхідність врахування стану та динаміки факторів зовнішнього середовища під час розробки та реалізації управлінських рішень не викликає жодних сумнівів, що, у свою чергу, актуалізує завдання, пов'язані із пошуком ефективного методичного забезпечення аналізу оточення.

Першочерговим завданням аналізу будь-якого економічного явища чи процесу є з'ясування його сутності, що забезпечить певне розуміння законів його розвитку. Складність досліджуваної економічної категорії зумовила значну кількість підходів до її тлумачення. Так, американський дослідник М. Мескон наводить таке визначення: «Зовнішнє середовище організації включає такі елементи, як споживачі, конкуренти, урядові установи, постачальники, фінансові організації та джерела трудових ресурсів, релевантні по відношенню до операцій організації» [5]. Таким чином, ми вважаємо, що автор використовує структурний підхід до аналізу сутності зовнішнього середовища.

Зарубіжні дослідники Т. Бейтмен та С. Снелл відзначають, що «зовнішнє середовище – це всі релевантні сили поза межами фірми. Під релевантними ми маємо на увазі фактори, яким менеджери мають приділяти увагу, щоб допомогти своїм організаціям ефективно конкурувати та виживати» [8, с. 56]. Вчені Ч. Хілл та Г. Джонс вважають, що «зовнішнє середовище – це економічні, глобальні, технологічні, демографічні, соціальні та політичні сили у широкому контексті, якими обмежені компанії та організації» [9, с. 69]. Таким чином, зазначені дослідники не лише надають визначення зовнішньому середовищу, але й надають характеристику його складовим.

Вітчизняний економіст О.А. Хвостенко вважає, що: «Зовнішнє середовище підприємства – це сукупність активно діючих суб'єктів і чинників, які знаходяться поза сферою безпосереднього контролю з боку керівництва підприємства і можуть впливати на стан його внутрішнього середовища» [7, с. 168]. Підхід наголошує на неможливості впливу підприємства на фактори оточення та на важливості врахування його характеристик у діяльності організації.

Отже, можемо дійти висновку, що загалом погляди науковців на сутність зовнішнього середовища збігаються. Погоджуємось з наведеними підходами та пропонуємо авторське визначення сутності зовнішнього середовища як сукупності суб'єктів господарювання, умов та факторів прямої і непрямої дії, що впливають на діяльність підприємства та визначають особливості його взаємодії із оточенням.

Аналіз зовнішнього середовища виступає інформаційною основою для обґрунтування господарських рішень. Відтак, виникає об'єктивна необхідність ефективної його організації. У свою чергу, одним з ключових питань, поставлених такою необхідністю, є раціональний вибір методу проведення досліджень. Сучасними теорією та практикою управління виділено наступні методи аналізу зовнішнього середовища: PEST-аналіз, SWOT-аналіз, ETOM-аналіз, QUEST-аналіз. Зупинимось більш детально на кожному з методів.

1. PEST-аналіз – метод аналізу середовища, що базується на експертній думці та проводиться з метою визначення та виявлення характеру впливу оточення на діяльність підприємства. PEST – це абревіатура чотирьох слів, що визначають фактори, за якими проводиться оцінка, а саме: політика (Policy), економіка (Economy), суспільство (Society), технологія (Technology). Існують і інші модифікації PEST-аналізу, що можуть включати також правовий, екологічний, ціннісний, етичний фактори, проте найбільш поширеним є застосування чотирикомпонентної моделі [10, с. 31].

Процедура проведення PEST-аналізу передбачає розподіл чинників оточення на чотири зазначених групи та виявлення характеру їх впливу для потреб обґрунтування господарських рішень. В результаті аналізу зазвичай представлено перелік факторів середовища, напрям або характер впливу кожного з чинників на діяльність підприємства, ймовірність реалізації фактора [1].

2. SWOT-аналіз – метод стратегічного аналізу, який включає оцінку як внутрішнього компоненту, так і зовнішнього. Аналізовані фактори групуються в чотири блоки: сильні сторони підприємства (Strengths), слабкі сторони підприємства

(Weaknesses), можливості, що надані середовищем (Opportunities), загрози, що надходять з оточення (Threats). В процесі аналізу для кожного чинника на основі експертної думки визначають його значимість, вплив на підприємство та напрям впливу, що у підсумку дає оцінку важливості конкретного фактора для даного підприємства. Результати аналізу узагальнюються у вигляді чотирипільної матриці, у кожному з полів котрої розглядаються всі сформовані комбінації чинників з урахуванням їх вагомості для підприємства [4, с. 32-33].

3. ETOM-аналіз (Environmental Threats and Opportunities Matrix – матриця загроз і можливостей зовнішнього оточення) – інструмент, що за своєю сутністю наближений до PEST-аналізу, проте має ряд особливостей: обмеження кількості факторів (найчастіше не більше 10-15 факторів); можливість використання стандартизованого переліку факторів, з якого експерт обирає найбільш вагомі за своїм судженням; надання кількісної оцінки впливу факторів.

Результатом ETOM-аналізу є побудова таблиці, що формується в результаті обробки та узагальнення експертних оцінок та містить, зазвичай, інформацію про три фактори з найвищими оцінками.

4. QUEST-аналіз (Quick Environmental Scanning Technique – техніка швидкісного сканування зовнішнього оточення) – передбачає визначення факторів оточення, ранжирування їх за ступенем значущості та обрання найбільш вагомих. Вибір здійснюється з врахуванням обмеження – зазвичай аналізується не більше п'яти факторів. Наступним етапом проводиться експертна оцінка ймовірності реалізації кожного фактору та аналіз взаємозв'язків між ними. Взаємозв'язок відображається або у вигляді бальної оцінки, або у вербальній формі. Результати представляються у матричній формі [2].

Отже, маємо відзначити, що усім розглянутим методикам аналізу притаманний один спільний недолік – використання експертної оцінки, що, у свою чергу, вимагає формування експертної групи належного кількісного та якісного складу. Така задача не завжди може бути реалізована на кожному окремо взятому підприємстві, у той час як будь-який суб'єкт господарювання перебуває під впливом зовнішнього середовища. Таким чином, логічно постає питання формування такої методики аналізу, яка буде ґрунтуватися на критеріальних показниках, доступних для розрахунку.

Варто відзначити, що окреслена проблема викликає науковий інтерес у вітчизняних дослідників. Так, авторські методики аналізу було запропоновано такими вченими, як О.В. Головень, В.В. Дорофєєва, І.Ш. Курбанов, М.Д. Мужилівський, Н.С. Скопенко та ін. Проте, значна частина авторських методик також базується на використанні експертної думки. Водночас, маємо відмітити наявність методик, що не потребують експертних оцінок, зокрема, запропонованих науковцями М.Д. Мужилівським та О.Д. Головень [6, 3]. Варто відзначити, що відмітною рисою даних методик є застосування методів кореляційно-регресійного аналізу та розгляд окремих показників розвитку середовища. Так, вчений М.Д. Мужилівський пропонує оцінювати вплив середовища на діяльність суб'єктів господарювання за допомогою наступних показників: ВВП, обсяг реалізованої продукції промисловості, номінальні доходи населення, обсяг продукції сільськогосподарських підприємств. Водночас, методика не передбачає розрахунку комплексного показника, натомість визначається вплив кожного фактора на окремі показники діяльності підприємства [6].

Найбільш об'єктивною, вважаємо, є методика, запропонована автором О.В. Головень. Згідно з методикою, чинники оточення діляться на чотири групи: вплив технологій та постачальників, економічні фактори і конкуренція, соціально-культурні чинники, політико-законодавчі фактори. З використанням нейронних мереж дослідник формує моделі, які надають комплексну характеристику впливу середовища на діяльність підприємства [3]. Водночас, дана методика є складною за розрахунками, що звужує спектр можливостей до її використання.

Отже, з вищенаведеного логічно постає питання нагальності проблеми формування методики оцінки впливу середовища, яка б надала можливість кожному окремо взятому суб'єкту господарювання на основі доступної інформації визначити стан та характер впливу зовнішнього оточення. Зрозуміло, що точність та об'єктивність оцінки при використанні такої методики будуть певною мірою нижчі за відповідні характеристики при використанні традиційних методик, що використовують експертні оцінки, проте в умовах обмеженого доступу до інформації та необхідності врахування характеристик середовища при розробці стратегічних та тактичних рішень, така методика набуває значної ролі.

У межах авторської методики ми пропонуємо проводити оцінку середовища з точки зору його мінливості та ворожості щодо функціонування суб'єкта господарювання. Враховуючи вимогу доступності інформації, методика повинна ґрунтуватись на такому переліку індикаторів, які будуть відповідати критеріям репрезентативності, точності, релевантності, простоти розрахунку та доступності. На нашу думку, до системи індикаторів доцільно включати як макроекономічні показники, що будуть відображати збурення, які відбуваються у середовищі господарювання, так і мікроекономічні показники, що дозволять зробити висновки про силу та напрям впливу оточення на діяльність певного суб'єкта господарювання. В цілому, методика оцінки зовнішнього середовища на основі індикаторів передбачає, на нашу думку, наступні етапи (рис. 1).

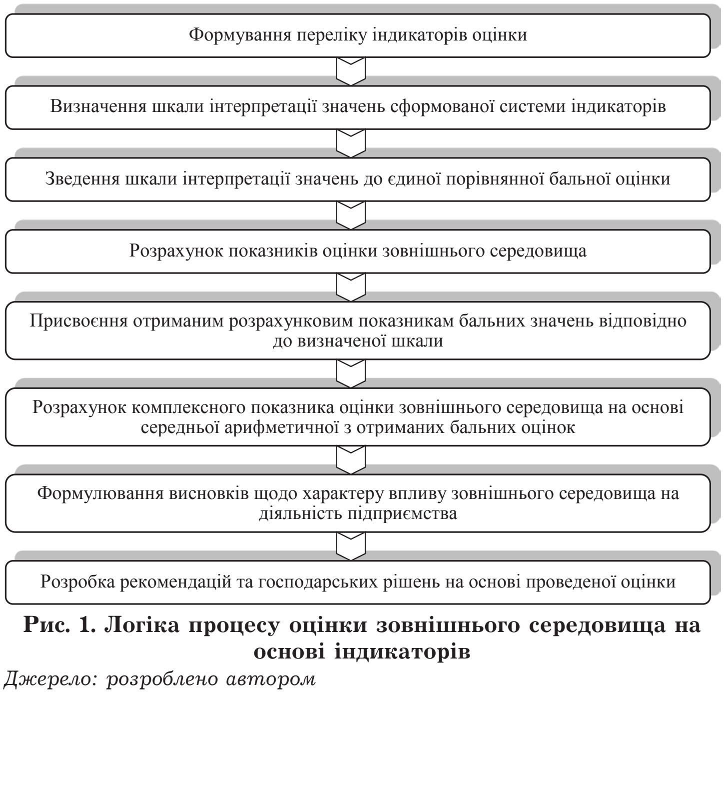


Рис. 1. Логіка процесу оцінки зовнішнього середовища на основі індикаторів

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Шкала інтерпретації показників оцінки зовнішнього середовища

Показник	Характер впливу середовища та відповідна бальна оцінка					
	Дестабілізуючий 5 балів	Помірно дестабілізуючий 4 бали	Помірний 3 бали	Помірно сприятливий 2 бали	Сприятливий 1 бали	Найбільш сприятливий 0 балів
1. Темп приросту ВВП, %	< 0	0-0,99	1,0-1,99	2,0-2,99	3,0-4,99	> 5,0
2. Обсяг прямих іноземних інвестицій, % ВВП	< 5,0	5,01-10,0	10,01-15,0	15,01-20,0	20,01-25,0	> 25,01
3. Індекс економічної свободи, бали	< 39,9	40-49,9	50-59,9	60-69,9	70-79,9	80-100
4. Темп приросту номінальних доходів населення, %	< 5,0	5,01-10,0	10,01-15,0	15,01-20,0	20,01-25,0	> 25,01
5. Темпи інфляції, %	> 15,0	10,0-14,99	7,0-9,99	5,0-6,99	2,3-4,99	< 2,3
6. Облікова ставка, %	> 9,0	7,0-8,99	5,0-6,99	3,0-4,99	1,0-2,99	< 1,0
7. Темп зміни цін на продукцію машинобудування, %	>15,0	10,0-14,99	7,0-9,99	5,0-6,99	2,3-4,99	< 2,3
1. Темп приросту економічної вартості підприємства, %	< 0	0,01-1,0	1,01-2,0	2,01-3,0	3,01-5,0	> 5,01
2. Темп приросту чистого доходу, %	< 0	0,01-5,0	5,01-10,0	10,01-15,0	15,01-20,0	> 20,01
3. Темп приросту чистого прибутку, %	< 5	5,01-10,0	10,01-15,0	15,01-20,0	20,01-25,0	> 25,01
4. Темп приросту оборотності активів, %	< 0	0-4,0	4,01-8,0	8,01-12,0	12,01-14,0	> 14,01
5. Коефіцієнт автономії	< 0,2	0,2-0,29	0,3-0,39	0,4-0,49	0,5-0,59	> 0,6
6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0-0,05	0,06-0,10	0,11-0,15	0,15-0,2	> 0,2
7. Рентабельність власного капіталу, %	< 0	0,0-5,0	5,0-7,99	8,0-9,99	10,0-11,99	> 12,0

Джерело: розроблено автором

Перший етап реалізації методики передбачає формування переліку індикаторів оцінки. Ключові показники макроекономічного спрямування нами було визначено за результатами проведеного анкетування суб'єктів господарювання, а саме: темп приросту ВВП, індекс економічної свободи країни, обсяг прямих іноземних інвестицій, темп інфляції, темп приросту номінальних доходів населення, облікова ставка, темп зміни цін на техніку. Варто зауважити, що зазначені показники охоплюють всі чотири ключових групи факторів зовнішнього середовища (політичні, економічні, соціальні, технологічні). Основними мікроекономічними показниками, які, на нашу думку, мають бути враховані при проведенні аналізу, є наступні: темп приросту економічної вартості підприємства, темп приросту чистого доходу, темп приросту чистого прибутку, темп приросту оборотності активів, коефіцієнти автономії, абсолютної ліквідності, показник рентабельності власного капіталу. Перелік показників оцінки може бути і ширшим, проте вважаємо, що наведені вище індикатори є достатньо репрезентативними та дозволяють знизити витрати часу, які виникнуть у випадку розширення кола досліджуваних показників. Тобто в нашому випадку мова йде про експрес-методику аналізу.

Для потреб інтерпретації отриманих результатів та приведення їх до співвимірного вигляду пропонуємо використовувати наступні значення (табл. 1).

Шкалу для інтерпретації показників побудовано з урахуванням того, що чим більш мінливим та нестабільним є середовище, чим більш ворожим є оточення по відношенню до діяльності підприємства, тим гіршими будуть індикатори, що характеризують його діяльність. Аналогічні висновки можемо зробити і щодо макроекономічних показників: позитивні значення індикаторів засвідчують сприятливий вплив середовища, у той час як негативні −наявність загроз середовища. Значення показників для потреб інтерпретації їх у бальні оцінки було встановлено на основі загальноприйнятих нормативних значень, думок провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників, а також власної позиції автора.

Підсумкова оцінка середовища розраховується як середня арифметична з визначених бальних оцінок за кожним показником. Для інтерпретації комплексного показника доцільним, на нашу думку, є використання наступної шкали: 0-0,99 – сприятливе середовище; 1,0-1,99 – помірно сприятливе оточення з незначним негативним впливом факторів; 2,0-2,99 – помірно несприятливе оточення з вагомим негативним впливом чинників; 3,0-3,99 – несприятливе оточення зі значним негативним впливом чинників; 4,0-5,0 – високий ступінь ворожості оточення.

Особливо варто зауважити, що запропонована нами методика передбачає визначення впливу середовища на діяльність кожного окремо взятого підприємства, що, у свою чергу, передбачає відмінності у результатах оцінки для різних суб'єктів господарювання.

Висновки і пропозиції. Вважаємо, що запропонована нами методика аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства дозволить кожному окремому суб'єкту господарювання провес-

ти відповідну оцінку без залучення зовнішніх експертів, що, у свою чергу, мінімізує вплив людського чинника. Результат зазначеної аналітичної процедури дозволить сформувати належне інформаційне підґрунтя для розробки та реалізації господарських рішень як стратегічного, так і тактичного спрямування. Доступність інформації щодо стану та динаміки запропонованих критеріальних показників, простота розрахунку уможливлюють застосування авторської методики на кожному підприємстві.

Список літератури:

1. В'ялець О.В. Забезпечення прибутковості підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища / О.В. В'ялець // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 6. – С. 153-157.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс MBA. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайдаенко. – М.: Издательство Эксмо, 2005. – 480 с.
3. Головень О.В. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на операційну діяльність підприємства на підґрунті нейронних мереж / О.В. Головень // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2012. – № 1. – С. 119-141.
4. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» / Укл.: С.М. Глухарєв. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 118 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента. Пер. с англ. [Електронний ресурс] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с. – Режим доступу http://tourlib.net/books_men/meskon.htm
6. Мужилівський М.Д. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність кредитних спілок / М.Д. Мужилівський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 214-220.
7. Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства / О.А. Хвостенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 166-174.
8. Bateman T. Management: building competitive advantage / Thomas S. Bateman, Scott A. Snell. – 3rd ed. – Irwin/McGraw-Hill, 1999. – 642 p.
9. Hill C. Essentials of strategic management / Charles W.L. Hill, Gareth R. Jones. – 2nd ed. – Cengage Learning, 2008. – 385 p.
10. Ritson N. Strategic management / Neil Ritson. – New York: Neil Ritson & Ventus Publishing ApS., 2011. – 52 p.

Орлова Е.Е.
Житомирский государственный технологический университет

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
В статье определена сущность внешней среды як неотъемлемого компонента функционирования любого предприятия. Исследованы современные методики анализа внешней среды предприятия. Выяснено, что ключевым недостатком существующих методик является использование экспертных оценок с целью характеристики ключевых параметров окружения. Предложена авторская методика анализа характера влияния внешней среды на деятельность промышленных предприятий, которая базируется на критериальных показателях. Определены ключевые параметры оценки характера влияния среды на деятельность субъекта хозяйствования.
Ключевые слова: внешняя среда, нестабильность, промышленное предприятие, анализ, методика.

Orlova K.E.
Zhytomyr State Technological University

INDUSTRIAL ENTERPRISES' EXTERNAL ENVIRONMENT ANALYSIS METHODS IMPROVEMENT

Summary
The essence of the external environment as of an integral component of every enterprise functioning is defined in the article. The modern methods of enterprise's external environment analysis are examined. It is found that the main weakness of the existing methods is the use of expert estimations with the aim of main environment parameters characteristics. The author's methods of analysis of external environment influence on the industrial enterprises' activity nature which is grounded on the criteria indicators is proposed. The main parameters of the external environment influence on the activity of economic entity nature are defined.
Keywords: external environment, instability, industrial enterprise, analysis, methods.

УДК 338.24

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ

Павлюк Т.І.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито особливості формування національних економічних інтересів. Обґрунтовано взаємозв'язок національних економічних інтересів з засадами макроекономічної політики. Сформовано інтегральні національні цілі, які в подальшому визначатимуть стратегічні напрями політики держави. Визначено та проаналізовано основні етапи соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: національні економічні інтереси, економічна безпека, економічна політика, ринок, ринкові відносини, соціально-економічний розвиток, національні цілі, економічне зростання.

Постановка проблеми. Визначення національних економічних інтересів має першочергове значення при створенні системи економічної безпеки, яка є складовою цілісної системи національної безпеки України, оскільки від цього залежить вироблення ефективних засобів їх реалізації і захисту.

Національні економічні інтереси (НЕІ) невіддільні від історії і традицій українського народу, системи господарювання, менталітету, культурних і духовних цінностей. В ролі виразника і гаранта захисту НЕІ повинна виступати держава. Однак в Україні досі відсутні чітко визначені НЕІ, не сформовано їх цілісну систему.

Це дає змогу урядовцям різних рівнів виправдовувати будь-які свої дії, запевняючи, що вони повністю відповідають НЕІ. Така ситуація (скільки чиновників – стільки ж і трактувань НЕІ), таїть значну загрозу економічній безпеці України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням теоретичних та практичних питань національних економічних інтересів та потреб суспільства присвячено праці учених-економістів, серед яких слід окремо виділити В. Базилевича, Л. Безчасного, З. Варналія, М. Долішнього, Ф. Заставного, П. Єщенка, Б. Кваснюка, І. Комарницького, І. Лукінова, Ю. Палкіна, В. Поповкіна, В. Сизоненка, В. Симоненка, М. Чумаченка, А. Чухна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах трансформаційних перетворень у нашому суспільстві значно зростає потреба в пошуку дієвих методів та напрямків утвердження ринкових відносин, їх вплив на формування національних інтересів. Нинішній стан розробки проблеми національних економічних інтересів свідчить про нагальну необхідність комплексного дослідження, створення цілісної теорії їх формування і використання в економічній стратегії розвитку країни. Необхідно чітко сформувати інтегральні національні цілі, які в подальшому визначатимуть стратегічні напрями політики держави.

Постановка завдання. Дослідити теоретико-еволюційні аспекти ринкових відносин та їх вплив на національні економічні інтереси. Визначити та проаналізувати основні етапи соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Для проведення аналітичної та прогнозної діяльності відповідні державні органи повинні визначати НЕІ, досліджувати їх взаємодію, співвідношення пріоритетності тощо.

Для створення цілісної системи НЕІ та її ефективного функціонування насамперед необхідно:

1. створити відповідну нормативну базу;
2. проводити моніторинг НЕІ та їх моделювання;
3. створити банк даних щодо НЕІ;
4. забезпечити баланс НЕІ та їх гармонійне поєднання.

Найбільш пріоритетними економічними інтересами є:

- створення надійної системи економічної безпеки України;
- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально-спрямованої економіки;
- забезпечення альтернативних джерел надходження нафти і газу;
- створення потужного воєнно-промислового комплексу;
- збереження та розвиток інтелектуального й науково-технічного потенціалів України;
- вирішення державою соціальних проблем;
- побудова економічних відносин з іншими країнами на засадах рівноправності та взаємовигідності тощо.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Сподівання української нації, яка протягом віків живилася ідеєю державної самостійності, здійснилася наприкінці XX століття. Україна здобула незалежність мирним демократичним шляхом, закріпивши всенародним волевиявленням прагнення до відновлення державності, поклавши в основу її становлення повернення до європейських цінностей. Європейський вибір України отримав визнання та підтримку з боку європейської та світової спільноти. Україна отримала міжнародні гарантії безпеки, уклала договори про дружбу і співробітництво з усіма сусідніми країнами, що є важливим фактором стабільності на європейському континенті.

Україна показала світові приклад ядерного роззброєння, добровільно позбувшись третього за потужністю у світі ядерного арсеналу. Свою стабільність, передбачуваність і прагнення розвивати добросусідські відносини вона засвідчила, уклавши Угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом (ЄС), Договір про дружбу, співробітництво і партнерство з Російською Федерацією, Хартію про особливе партнерство з НАТО тощо. Україну визнано унікальним і стратегічним партнером ряду європейських країн. Європейський Союз і Україна розпочали розроблення Спільної стратегії відносин – основи подальшої прискореної інтеграції України до об'єднаної Європи.

Відносна стабільність фінансової системи України проявилась під час світової фінансової кризи 1997-1998 років. Окреслюються тенденції до стабілізації обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП). У цілому це свідчить про наявність в країні передумов для подолання кризових явищ і поліпшення ситуації у короткостроковій перспективі.

© Павлюк Т.І., 2015

У контексті орієнтації на демократичні цінності розвиватимуться процеси формування громадянського суспільства та механізму соціального партнерства.

Водночас становлення незалежної України супроводжувалося неоднозначними за своїми соціально-політичними наслідками процесами та явищами, характерними для багатьох пострадянських країн. Значно нижчою потенційних можливостей залишається інтегрованість України у світову економіку, що особливо стосується її високотехнологічних секторів. Залишається надто високою соціальна ціна непослідовних і некомплексних реформ, про що свідчить критичний життєвий рівень значної частини населення країни. Це заважає забезпеченню соціального консенсусу і загальнонаціональної злагоди, спрямуванню суспільних сил в інтересах розвитку та досягнення поставлених національних цілей.

Поряд із соціально-економічними перетвореннями і зміцненням демократії становлення України як впливової держави і рівноправного партнера у Центрально-Європейському регіоні, посилення її ролі в загальносвітовому масштабі великою мірою залежить від рівня та характеру участі нашої держави у всіх сферах міжнародного співробітництва, що забезпечується здійсненням зваженого, послідовного й передбачуваного зовнішньополітичного курсу. Для цього Україна активізуватиме участь у європейських та євроатлантичних інтеграційних процесах, розбудовуватиме рівноправні та взаємовигідні відносини з країнами-сусідами, зміцнюватиме співробітництво із своїми стратегічними партнерами, розвиватиме багатосторонню співпрацю у рамках міжнародних політичних та економічних організацій.

З огляду на викладене формуються інтегральні національні цілі, які в подальшому визначатимуть стратегічні напрями політики держави.

Економічна та соціальна політика виходитиме з необхідності створення умов для послідовного підвищення ВВП на душу населення, збільшення очікуваної тривалості життя, витрат на освіту та охорону здоров'я, усунення значних розбіжностей за цими показниками між окремими регіонами України.

В оновленому звіті Світового банку Україна займає 38 місце з 177, серед країн найбільших економік світу. За даними міжнародної організації, ВВП з урахуванням реальної купівельної спроможності України в 2012 році склав $ 338,232 млн. Вище України в рейтингу виявилися такі країни як Єгипет (23), Пакистан (24), Колумбія (25) і Нігерія (27). А нижче – Норвегія (43), Греція (45), Чехія (46) та Португалія (47). Нагадаємо, що в 2011 році Україна займала 39-у позицію. Таким чином, наша країна піднялася в рейтингу на одну позицію вгору. У п'ятірці лідерів найбільших країн виявилися США ($ 15,684 трлн), Китай ($ 12,674 трлн) і Індія ($ 4,793 трлн), Японія ($ 4,49 трлн). Росія опинилася на п'ятому місці. Її ВВП склав $ 3,38 трлн, що більше, ніж у Німеччині ($ 3,307 трлн) [1].

Цікаво, що за рівнем номінального ВВП України лише 52-а ($ 176,309 млрд). Попереду такі країни як Ірак (46), Алжир (47), Перу (49). Нижче України в рейтингу виявилися Румунія (54), Угорщина (57) і Хорватія (73). Росія за цим показником посідає лише восьме місце, пропускаючи вперед Німеччину, Великобританію, Францію і Бразилію.

Однак, якщо порівнювати Україну за показником ВВП на душу населення за реальними цінами, то в даному рейтингу наша країна – тільки 98-а ($ 7,418 – по купівельній спроможності на душу населення) серед 180 країн. В 2011 році за даним показником Україна була 103-я, а в 2010 році – 102-а. Гірше йдуть справи в Єгипті (101), Вірменії (103) і Грузії (108). А ось очолюють рейтинг Люксембург, Катар і Норвегія. США – лише 7-е, а Росія – 43-є місце [1].

Нагадаємо, що обсяги економіки різних країн з урахуванням реальної купівельної спроможності валют визначає реальний ВВП – показник ВВП, скоригований з урахуванням зміни рівня цін. За даним показником також вираховується рівень ВВП на душу населення.

Спостерігається тенденція до зростання тривалості життя. Середня очікувана тривалість життя в Україні протягом останніх 2008-2012 рр. зросла на 2,87 роки і в 2012 р. становила – 71,15 років [1]. Це досягається передусім за рахунок поліпшення соціальних умов та укорінення здорового способу життя, збільшення витрат на охорону здоров'я щонайменше у півтора раза, поліпшення стану довкілля шляхом впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій і підвищення рівня техногенно-екологічної безпеки, у тому числі радіаційної.

Вдосконалюватиметься система екологічної безпеки. Утримуватиметься необхідний баланс між шкідливими наслідками технологічної і виробничої діяльності суспільства та потенційними можливостями відновлення довкілля.

Для нарощування освітнього потенціалу населення витрати на освіту мають бути збільшені у відповідності до європейських стандартів.

З метою зменшення впливу негативних і дестимулюючих чинників на можливості людського розвитку вживатимуться заходи до пом'якшення соціально-економічних наслідків безробіття, особливо серед жінок та молоді, за рахунок реалізації державних адресних соціальних програм і розвитку систем соціального страхування.

Нинішня конкурентоспроможність країни (під нею розуміється системна сукупність економічних, політичних, соціологічних та інших характеристик суспільства) залишається незадовільною. За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012–2013 роках Україна серед 144 країн посіла 73-є місце проти 82-го у 2011–2012 роках. Провідні позиції займають Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія; сусідні країни – Російська Федерація та Польща – випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи, відповідно 67 і 41-е місця у загальному рейтингу. Згідно звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2012–2013 роки Україна піднялася на 9 позицій, продовжуючи демонструвати свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку. Таким чином, у 2012–2013 роках майже всі показники покращилися. Протягом цього періоду за складовою «Базові вимоги» Україна піднялася до 79 місця порівняно з 102 і 98 у попередніх періодах; за складовою «Підсилювачі ефективності» країна піднялася на 9 позицій порівняно з 2011–2012 роками і на 7 – порівняно з 2010–2011 роками; за складовою «Інновації та розвиток» Україна піднялася ще вище – до 79 місця, хоча в попередніх періодах не піднімалася вище 100. Рейтинг України за під індексом «Інновації» у 2012–2013 роках відповідає 71-му місцю [10]. Конкретні заходи з підвищення конкурентоспроможності України здійснюватимуться за такими пріоритетними напрямами.

Забезпечення послідовності та комплексності здійснюваних соціально-економічних та політичних реформ, посилення їхньої результативності і соціальної спрямованості.

Здійснення ефективної структурної політики, спрямованої на входження України до регіональних

та світових ринків, поліпшення структури експорту і імпорту, нагромадження валютних ресурсів, необхідних для технологічного оновлення виробництва.

Реалізація довгострокової стратегії розвитку інвестиційного потенціалу та його ефективного використання, що передбачатиме активізацію нарощування інвестиційних ресурсів шляхом послідовного збільшення частки капітальних вкладень у ВВП, модифікації структури джерел інвестицій та напрямів їх вкладення.

Посилення інноваційного спрямування промислової політики. За мету ставиться подолання значної розбіжності між наявним потенціалом інноваційного розвитку та низькою ефективністю його використання. Прискорення розвитку інформаційної сфери як основи проведення ефективної інноваційної політики. Передбачається поступове наближення вітчизняних показників у цій сфері до показників розвинутих країн, зокрема за рахунок:

- створення мульти лінгвістичних інформаційних систем з уніфікованим доступом по Україні, а також із зарубіжними країнами, з якими Україна підтримує сталі економічні зв'язки і де має свої інтереси, і насамперед, у напрямах формування основних транснаціональних транспортних коридорів;
- підтримки інформаційно-аналітичних структур, які задіяні в інформаційному поповненні електронних баз даних і знань;
- будівництва нових і демонополізації діючих первинних мереж і систем передачі даних.

Забезпечення стабільності економічного, адміністративного та цивільного законодавства, прозорості і максимального позбавлення від корупції управлінської, судової та правоохоронної систем.

Визначаються такі етапи соціально-економічного розвитку України:

- Перший етап (1999 – 2000 роки) – досягнення стабілізації економіки та перехід до економічного зростання.

Перші ознаки зростання орієнтованих на експорт та імпортозамінюючих видів промисловості з'явилися у 1999 р. Починаючи з 2000 р., економічне зростання відбувалося на ширшій секторальній основі. Прогрес у подоланні бідності виявлявся у вищих ставках реальної заробітної плати і пенсій, нижчих рівнях безробіття, підвищенні видатків на соціальні потреби. До цих змін і реформ належить послідовна макроекономічна політика. Серйозні інституційні зміни заохочували до «детінізації» неофіційної діяльності та різко підвищили ефективність економіки в цілому.

Передумовою економічного зростання стали президентські вибори 1999 р., завдяки яким кардинальних змін зазнала розстановка політичних сил у законодавчій гілці влади, де досі домінували представники лівих сил. Реалізацію курсу реформ було покладено на новий Кабінет міністрів, який у грудні 1999 р. очолив голова Національного банку В. Ющенко, не пов'язаний з партійно-номенклатурним минулим. Урядова програма виходу з економічної кризи отримала назву «Реформи заради добробуту» [3].

Перебування В. Ющенка на посаді прем'єр-міністра призвело, зокрема, до рішення Ради ЄС у жовтні 2000 р. про вилучення України з переліку країн з неринковою економікою. Удалося уникнути дефолту, скоротити на 17% (2,1 млрд. дол. США) обсяг зовнішнього державного боргу.

Тенденції економічного зростання стали очевидними. Якщо протягом 1992–1999 рр. розмір валового продукту України скоротився на 60%, то протягом 2000 р. він уперше за десятиріччя виріс – майже на 6%. Зростання проходить за рахунок резервів внутрішнього ринку, завантаження виробничих потужностей, що не використовувались раніше [5]. Купівельний попит населення почав збільшуватись також і за рахунок надісланих коштів заробітчан, які масово виїжджали за кордон. У 2000 р. Україна залучила рекордний обсяг прямих іноземних інвестицій в сумі 750 млн. дол. США [5].

Незважаючи на пожвавлення української економіки протягом 2000 р., за важливими параметрами, передусім зростанням реальних доходів населення, змін на краще, по суті, не сталося. Якщо взяти доларовий показник середньої зарплати, то в Україні він склав 54 дол. США, в Росії – 81 дол., у Білорусі – 74 дол. При тому, що курс гривні до долара в 2000 р. залишався незмінним, інфляція склала майже 26% [5].

- Другий етап (2001 – 2005 роки) – забезпечення істотних змін у структурі економіки та підвищення її ефективності, досягнення темпів приросту ВВП до 7 відсотків на рік.

Після вповільнення в період прем'єрства А. Кінаха зростання економіки протягом 2003-2004 рр. істотно прискорилося. Зокрема, приріст ВВП у 2003-му досяг 9,4%, а у 2004-му – 12,7%, тобто перевищив середню величину за всі попередні роки незалежності. Частка прибуткових підприємств, яка у 2002 р. становила 61%, збільшилася до 65% [6]. Проте в цілому прискорення економічного зростання у 2003 р. стимулювало пожвавленням зовнішнього попиту на продукцію металургії та суміжних галузей.

Тоді на світовому ринку різко зріс попит на дешевий та якісний метал, який могла запропонувати Україна. «Українське економічне диво» засновувалося на експорті металу та продукції хімічної промисловості. Екологічно шкідливе виробництво застосовувало застарілі технології та потребувало величезних затрат енергії. Власне, на цьому базувалося швидке економічне зростання країни.

У 2004 р. одержано рекордний врожай зернових – 45 млн. т, що у 2,2 рази більше показника 2003 р. Заборгованість із зарплати скоротилася у 2,5 рази, а в бюджетній сфері – повністю погашена [7]. Середня заробітна плата протягом двох років роботи уряду В. Януковича підвищилася на 42%, а мінімальна – на 44%. Правда, продукти харчування і паливо зростали втричі швидшими темпами.

Радикальна політика першого помаранчевого уряду Ю. Тимошенко негативно позначилася на темпах економічного зростання. Якщо у 2000-2004 рр. українська економіки зростала збільшеними темпами, то у 2005 р. мав місце відчутний спад. Так, ріст ВВП у 2004 р. становив 112,3% проти 2003 р., а у 2005 р. – лише 102,8% порівняно з 2004 р. Безперечно, що певну роль відіграли й інші фактори, в першу чергу зовнішні (погіршення кон'юнктури на світових ринках). Однак не останній внесок у цьому зіграла пропагована урядом реприватизація [8].

- Третій етап (2006 – 2010 роки) – продовження структурної перебудови економіки та забезпечення високих (до 8 відсотків щороку) темпів її зростання, досягнення ВВП на душу населення в межах 4 -4,5 тис. доларів США.

У 2006-2007 рр. українська економіка демонструвала досить високі темпи економічного зростання. Спостерігалася значна автономність національної економічної системи навіть за умов високої політичної нестабільності. Переживши складні часи дискусій щодо реприватизації, вітчизняний бізнес послідовно нарощував свій потенціал. Водночас істотно зросли прямі іноземні інвестиції. Їх зростання у 2006 р. становило 5,3 млрд. дол., значно більше

попереднього року. Станом на січень 2007 р. обсяги прямих іноземних інвестицій становили 23224,2 млн. дол. США або лише 491 дол. в розрахунку на 1 особу. Для порівняння: на 1 особу в українській економіці приходиться основних засобів на суму 4427 дол. США [10].

Отож в цілому згаданий період виявився для України достатньо успішним в її економічному розвитку, чого не можна сказати про кінець 2008 та початок 2009 рр., що проходив під лозунгом: «світова економічна криза не зачепить нашої економіки», але на жаль не так сталося як вважалося.

Національна економічна система України на цей час була достатньо інтегрована у світове господарство, і тому поширення рецесійних процесів у світі, падіння попиту та цін на світових товарних ринках знайшло свій відгук у внутрішніх процесах України та вкрай негативно позначилося на становищі реального сектору економіки. Значно запізнілі заходи уряду по запобіганню впливу зовнішніх негативних процесів привели до дестабілізації та падіння економічних показників.

Одною з перших хто відчув на собі весь негатив кризового стану була фінансова сфера, а саме національна банківська система. Масовий відтік депозитів з банківської системи, що спостерігався у IV кварталі 2008 року і продовжувався у січні 2009 року (обсяги вкладень у банках лише в національній валюті зменшились починаючи з вересня на 46,6 млрд. гривень) поряд з необхідністю погашення зовнішніх боргів, поставила банки у досить складне становище. При цьому, навіть збільшення з боку Національного банку обсягів рефінансування банків не спричинило достатнього зростання обсягів кредитування економіки, а призвело до ускладнення ситуації на валютному ринку. З іншого боку – зниження платоспроможності підприємств призвело не тільки до зниження обсягів кредитування, але і до підвищення вартості кредитних ресурсів. Вартість кредитів у національній валюті зросла з 16,8% у вересні до 26,5% у січні 2008 року [10].

Згідно соціологічних досліджень проведених в грудні 2008 р. центром Разумкова відносна більшість українських громадян (45%) вважають, що Україні потрібно вступати до ЄС; кожний третій (35%) не підтримують сьогодні таке рішення, а кожний п'ятий (20%) все ще не визначився.

Серед проблем, які найбільшою мірою перешкоджають європейській інтеграції України, громадяни наголошують саме на внутрішніх чинниках: низькому рівні економічного розвитку та недостатніх темпах реформ (71%) та високому рівні корупції (64%) [11].

31 березня 2009 року в щорічному послані Президента України Віктора Ющенка про внутрішнє і зовнішнє становище України було наголошено, що «наша інтеграція до європейського і євроатлантичного простору – це вже не абстрактна мета. І водночас це не є самоціллю. Це – практичні, сучасні інструменти, які допоможуть нам принести добробут людям і гарантувати безпеку країни, нашого народу, наших дітей і наших онуків.

Зовнішньополітичні пріоритети України – сталі і вивірені. Європейська і євроатлантична мета – незмінна, вона неминуче буде досягнута» [12].

Отож, з проведеного аналізу можна зробити висновок, що мабуть, немає в Україні іншого питання, в якому всі структури влади та переважна частина населення і політикуму, настільки солідарні, як наш європейський вибір. Про його цінність, важливість, стратегічність заявляють уже багато років політики різних кольорів і орієнтацій, представники і минулого «злочинного», і «революційного», і «антикризового» режимів.

- Четвертий етап (2011- 2014 роки) – досягнення економічної стабільності та забезпечення високих темпів її зростання .

Четвертий етап є етапом прискорення економічного та соціального розвитку України шляхом здійснення прогресивного характеру структурних перетворень в економіці, поглиблення її зовнішньої інтегрованості та значного поліпшення діяльності ринкових інститутів, оскільки за протилежних умов Україна буде все більше і більше відноситися до числа країн з повністю залежним розвитком, в якій рівень соціальних протиріч буде нагромаджуватися. Отже, мова має йти про створення умов для ефективного і динамічного економічного зростання, що базується на інвестиціях та інноваціях, які забезпечать структурно-технологічну модернізацію вітчизняної економіки та стабільне підвищення добробуту громадян України. Останнє стає головною стратегічною метою економічної політики держави. Сучасний етап соціально-економічного розвитку держави вимагає орієнтувати економічну політику на невпинне скорочення існуючого розриву між Україною та найбільш розвиненими країнами світу.

Висновки. Виходячи з усього, слід:

По-перше, усвідомити, що ключове значення для розв'язання сучасних економічних проблем України мають реформи, які виходять за рамки економічної сфери. «Вузьким місцем» є система правозастосування, передусім, судова і правоохоронна системи.

Країна підійшла до такої фази, коли подальший економічний розвиток значною мірою буде визначатися станом інститутів державної влади. Стале функціонування економіки неможливе без ефективного державного апарату, справедливого суду, достойної правоохоронної системи.

По-друге, необхідно виробити інструменти економічного зростання, завдяки яким: 1) зростання здійснюється високими темпами, забезпечуючи подвоєння ВВП за 9–10 років; 2) піднесення супроводжується прогресивними структурними зрушеннями (тобто забезпечує диверсифікацію) й підвищує конкурентоспроможність країни; 3) демонструє високі темпи і в середньостроковій, і довгостроковій перспективі, тобто є сталим; 4) забезпечує зближення за рівнем економічного розвитку з найбільш розвиненими країнами (тобто темп зростання є більш високим, ніж середньосвітовий або ніж темп зростання у найбільш розвинених країнах).

По-третє, абсолютним пріоритетом мають стати реформи секторів, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я. Головні конкурентні переваги сучасної високорозвиненої країни забезпечуються високою якістю людського потенціалу й тими факторами, які безпосередньо пов'язані з життєдіяльністю людини.

По-четверте, здійснення будь-яких заходів економічної політики не повинне підривати досягнутий рівень макроекономічної стабільності. Грошова і фінансова стабілізація є найважливішим досягненням останнього десятиліття і найважливішим фактором формування сприятливого інвестиційного клімату.

По-п'яте, величезне значення у вирішенні завдань, що постали перед країною, має докорінне удосконалення її інституційної системи. Створення чітких і зрозумілих «правил гри» для всіх учасників соціально-економічного життя є загальною базою для досягнення цілей соціально-економічного розвитку. При цьому державі необхідно виробляти виключно тонкі механізми налаштування економічних

процесів, що потребують обережного втручання у тканину економічного життя, оскільки за останній час з'явились певні тенденції до збільшення адміністративного потенціалу влади.

Розвиток демократичного, правового суспільства гальмується низьким рівнем ефективності та авторитету влади, що призводить до посилення рівня соціальної напруженості.

Список літератури:

1. Вікіпедія // [Режим доступу] http: //uk.wikipedia.org
2. Данилишин Б. Уряд має чітку антикризову програму, яка спрямована на вирішення конкретних завдань соціально-економічного розвитку країни та подолання кризових явищ // [Режим доступу] http: //kmu.gov.ua
3. Коломойцев В. Новий курс України. Державне регулювання економіки // Голос України. – 1999. – 16 вересня. – С. 4-5.
4. Лазарович М. Від «Реформи заради добробуту» до Помаранчевої революції: // [Режим доступу] http://www.vesna.org.ua
5. Огляди громадської думки. – Київ: Центр Разумкова, грудень 2008 року: // [Режим доступу] http://www.uceps.org
6. Підсумки економічного та соціального розвитку України у 2006 р.: // [Режим доступу] http://www.niss.gov.ua
7. Сікора В. Напрями еволюції українського економічного розвитку // Актуальні проблеми економіки: // [Режим доступу] http: // spilka.webua.org
8. Складові відродження національної економіки // Урядовий кур'єр. – 2004. – 23 листопада. – С. 5.
9. Філіпченко А. Потенціал економічного розвитку в Україні // Урядовий кур'єр. – 2000. – 14 листопада. – С. 6-7.
10. Шевченко О.О. Україна у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності / О.О. Шевченко, О.В. Левківська // Вісник КНУТД. – 2013. – № 3. – С. 211-213.
11. Шумило І. Якою є правда про економічне зростання в Україні? // Дзеркало тижня. – 2007. – 19 травня. – С. 2.
12. Щорічне послання Президента України Віктора Ющенка про внутрішнє і зовнішнє становище України. 31 березня 2009 року: // [Режим доступу] http: // www.president.gov.ua

Павлюк Т.И.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Аннотация
В статье раскрыты особенности формирования национальных экономических интересов. Обоснована взаимосвязь национальных экономических интересов с принципами макроэкономической политики. Сформированы интегральные национальные цели, которые в дальнейшем будут определять стратегические направления политики государства. Определенно и проанализированы основные этапы социально-экономического развития Украины.
Ключевые слова: национальные экономические интересы, экономическая безопасность, экономическая политика, рынок, рыночные отношения, социально-экономическое развитие, национальные цели, экономический рост.

Pavlyuk T.I.
Vinnytsya Trade and Economic to the Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

NATIONAL ECONOMIC INTERESTS

Summary
The features of forming of national economic interests are exposed In the article. Intercommunication of national economic interests is reasonable with principles of macroeconomic politics. Integral national aims that will determine strategic directions of politics of the state in future are formed. Certainly and the basic stages of socio-economic development of Ukraine are analyses.
Keywords: national economic interests, economic security, economic politics, market, market relations, socio-economic development, national aims, economy growing.

УДК 332.012.2

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ

Папіж Ю.С.
Національний гірничий університет

Досліджено теоретичні підходи до формування та розвитку регіональних кластерів. Розглянуто сценарії формування регіонального кластеру. Запропоновано впровадження мультивиробничого (полі-структурного) сценарію, сутність якого полягає у системному виробництві різногалузевих видів продукції одночасно на основі приналежності до єдиної ресурсної бази підприємства – центра кластеру. Проаналізовано характеристики кластерної стратегії регіону. Рекомендовано доповнити систему характеристик ресурсною компонентою, що дасть змогу оптимізувати процес формування та реалізації кластерної стратегії регіону. Обґрунтовано доцільність використання кластерної моделі розвитку регіональної економіки.
Ключові слова: кластер, регіон, сценарії формування, розвиток, стратегія.

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних процесів, що охоплюють не тільки економіку держав, а й економіку регіонів, важливо обирати інтеграційні моделі ведення бізнесу, що спрямовані на підвищення їхньої конкурентоспроможності. Одним із таких типів сучасних інноваційних структур є кластерні моделі організації економічної діяльності як типу мережевих структур, які довели свою високу ефективність у різних країнах світу. Міжнародний досвід доводить доцільність використання кластерних структур у підвищенні конкурентоспроможності економіки, насамперед, у підвищенні економічного розвитку регіонів. Кластери мають бути ефективним інструментом у подоланні негативних факторів, які стримують соціально-економічний розвиток регіонів України та країни в цілому.

Отже, актуальність теми визначається недостатньою розробленістю у вітчизняній економічній науці методологічних і теоретичних основ формування регіональних кластерів та реалізації регіональної стратегії розвитку промисловості на основі кластерного підходу, а також її вагомою значимістю для подальшого розвитку промислового виробництва як в Україні загалом, так і на рівні певних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектність сформульованої проблеми вимагає вивчення широкого спектру спеціальних наукових праць. Проблемам формування регіональних виробничих комплексів присвячені праці О.М. Алимова, О.І. Амоші, Б.В. Буркинського, А.С. Гальчинського, В.І. Захарченка, Л.А. Збаразької, М.І. Фащевського, Ю.Г. Леги, М.Г. Чумаченка, В.І. Хомякова, В.М. Яценка та ін. Специфіка територіально-галузевих особливостей економічної організації виробництва розкрита в працях П.Т. Бубенка, О.А. Карлової, Т.М. Качали, О.В. Коломицевої, С.В. Коляденко, М.С. Пашкевич, Л.О. Петкової, Г.М. Самійленко та ін. Проблемам стратегічного аналізу розвитку регіонів присвячені праці В.М. Гейця, М.П. Бутка, В.С. Кравціва, Е.М. Лібанової, Т.В. Пепи, О.В. Черевка, Л.Г. Чернюк та ін.

Питанням кластеризації регіональної економіки присвятили свої праці І.В. Бакушевич, М.П. Войнаренко, М. Енрайт, В.І. Захарченко, Г.Б. Клейнер, Н.І. Ларіна, М. Лоренц, А. Маршалл, В.М. Осипов, М. Портер, Г.А. Семенов, С.І. Соколенко, Р.Ю. Сорока, М. Столпер, В.Г. Федоренко, Дж. Хамфрі, Х. Шмітц та ін. При цьому відносно мало уваги приділяється проблемі підвищення ефективності розвитку регіонів на основі створення стратегічно орієнтованих багатогалузевих промислових кластерів (Н.М. Волкова, А.А. Воронов, О.І. Гуменюк, О.В. Длугопольський, В.Я. Захаров, В.І. Захарченко, Т.В. Сахно та ін.).

Таким чином, відсутність достатнього теоретичного і методичного опрацювання стратегії формування кластерних форм із галузей промислового комплексу регіону зумовило вибір теми дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з цим потребують вивчення питання щодо розвитку кластерів в умовах трансформаційної економіки, низької технологізації та автоматизації господарських процесів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є удосконалення теоретичних підходів до формування та розвитку регіональних кластерів.

Виклад основного матеріалу. Ефективність національної економіки, використання її ресурсних можливостей безпосередньо залежать від регіонального розвитку. Як показує світова практика, найбільш потужним інструментом стимулювання регіональної економіки, засобом досягнення цілей промислової політики, включаючи структурні зміни, інноваційність, і як наслідок, підвищення конкурентоспроможності, є кластерний підхід [6, 15]. Завдяки кооперації і конкуренції як основним принципам функціонування кластерів, забезпечується взаємодоповнюваність між галузями, розвиток технологій, поширення інформації, значимої для бізнесу. Для стратегічного управління підприємствами регіонів зв'язки, що утворюються, виявляються вирішальними у визначенні напрямів впровадження інновацій, підвищенні результативності праці, скороченні виробничих витрат і, як підсумок, в конкурентній боротьбі. Кластери «краще узгоджуються з самим характером конкуренції і джерелами досягнення конкурентних переваг» [8]. Кластери варіюються за своїми розмірами, широтою охоплення, рівнем розвитку залежно від галузей. Природа кластерів дозволяє змінювати їх межі в міру появи нових компаній і галузей, з розвитком і зміною умов ведення бізнесу.

Регіональні кластери також стимулюють поширення інновацій і ноу-хау, оскільки підприємства мають доступ до сучасної інформації та нових знань, що істотно підвищує дифузію останніх. Конкурентні переваги регіональних кластерів набувають нових властивостей унаслідок високого рівня комплексності та функціональної пов'язаності різних видів діяльності, формування соціально високорозвиненого середовища, підвищення контактності підприємств.

Міжнародний досвід показує, що формування сучасного регіонального кластера припускає виділення декількох сценаріїв (табл. 1) – своєрідних операцій, що забезпечують та визначають його будову.

© Папіж Ю.С., 2015

Таблиця 1

Сценарії формування регіонального кластеру

Назва	Сутність
Техніко-реалізаційний	Взаємодія фундаментальної науки й розробників комплексних технологічних рішень на основі створення ефективних наукоємних комерційно затребуваних технологій.
Організаційно-виробничий	Оптимізація вибору типу виробництва (одиничне, серійне, крупно-серійне) на основі результатів опробування дослідно-експериментальних зразків продукції.
Маркетинговий	Позиціонування даної групи підприємств на ринку за результатами досліджень попиту на виріб / послугу / технологію / інфраструктуру. В рамках цього сценарію створюється або використовується система маркетингових мереж та дилерів, яка була створена одним із підприємств – членів кластеру.
Інвестиційний	Визначення перспективності створення продукту, проведення аналізу альтернатив реалізації та організації кластеру, оцінка ризиків кожного з проектів і кожного з етапів реалізації окремого проекту, постійний аналіз впливу стабільності попиту на результат реалізації проекту залежно від вартості продукції.
Кадровий	Підготовка кадрів, які здатні працювати в умовах високої невизначеності, взаємодії носіїв широко професійних якостей, технологічної гнучкості й перепрофілювання сучасного виробництва
Інституційно-організаційний	Визначає як повинен бути організований кластер, як він має бути сформований, і як він повинен розвиватись. У сучасних умовах кластер припускає соорганізацію як мінімум чотирьох великих технологічних груп, які створюють технологічну основу кластеру: сучасні наукові лабораторії; центри розробки; промислово-технологічні групи; маркетингові групи.
Мультивиробничий (поліструктурний)	Системне виробництво різногалузевих видів продукції одночасно на основі приналежності до єдиної ресурсної бази підприємства – центра кластеру.

Джерело: удосконалено автором

Отже, використання кластерного підходу щодо формування ефективної стратегії розвитку регіонів має на меті вирішення усе більше широкого кола завдань, зокрема:

– аналіз конкурентоспроможності регіону;
– розробка програм регіонального розвитку;
– стимулювання інноваційної діяльності у регіоні;
– забезпечення взаємодії великого й малого бізнесу тощо.

На теперішній час експертами представлено наступні основні характеристики регіональних кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї або іншої кластерної стратегії регіону (рис. 1).

Кластерні структури представляють територіально-просторову форму організації виробництва й оптимізації господарства регіону, орієнтовані на інноваційний розвиток як в науковій, так і виробничій діяльності.

Рис. 1. Характеристики кластерної стратегії регіону

Джерело: доповнено автором

Висновки і пропозиції. Кластерна модель розвитку національної економіки є відкритою для об'єднання взаємодіючих компонентів регіону – інтелектуальних, виробничих, природних. Організаційною основою ефективної взаємодії є кластери, завдяки яким можна досягати значних зрушень в економічному зростанні регіонів і країни в цілому. Яскравим прикладом цього є досвід європейських країн, який є особливо важливим для України, що прагне сьогодні до євроінтеграції.

Кластери як активний та перспективний вид організації виробничо – господарської взаємодії економічних суб'єктів регіону виступають каталізатором позитивних соціально – економічних зрушень і зростання ефективності регіонального виробництва. Ґрунтовний аналіз доводить необхідність комплексної оцінки ефективності процесів кластеризації на основі застосування певних індикаторів результативності ефективності кластерної діяльності. Комплексна оцінка здійснюється на основі загального та специфічного аналізу показників та критеріїв, що в сукупності з іншими елементами економічного розвитку дозволяє ефективно посилювати конкурентні позиції економічних суб'єктів і забезпечувати ефективне функціонування кластерних систем всіх типів регіонального рівня.

Отже, можемо зробити висновок, що в умовах сучасної конкуренції на міжнародному ринку стає можливим досягнення результату за рахунок впровадження стратегічного розвитку галузей та окремо взятих регіонів України. Саме на цій основі стає можливим формування інноваційного потенціалу країни і, як результат, її економічного зростання.

Список літератури:
1. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, І.В. Терон. – К.: РВПС України НАН України. – ТОВ «Принт-експрес», 2002. – 250 с.
2. Бутенко А.І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону [Електронний ресурс] / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 25-28. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua
3. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать? [Электронный ресурс] / Ю. Громыко // Альманах ВОСТОК. – 2007. – № 1(42). – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm
4. Данилишин Б.М. Благосостояние нации: эволюция парадигмы развития / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2002. – 355 с.
5. Жигалкевич Ж.М. Кластери взаємодіючих підприємств та їх класифікація / Ж.М. Жигалкевич // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 98-101.
6. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. – 2008. – № 2. – 41 с.
7. Мороз О.М. Утворення нових територіально-виробничих форм оптимізації господарства регіону: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О.М. Мороз. – Донецьк, 2009. – 36 с.
8. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005.– 608 с.
9. Семенов Г.А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Г.А. Семенов, О.С. Богма. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 244 с.
10. Сілічева Н.Є. Організаційно-економічні складові створення виробничих кластерів (на прикладі підприємств українського Придунав'я): автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.Є Сілічева. – Одеса, 2010. – 18 с.
11. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
12. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров / А. Скоч // Космополис. – 2006/2007. – № 2(16). – С. 118-136.
13. Тищенко О.М. Класифікація промислових кластерів: типи й моделі / О.М. Тищенко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4. – С. 12-18.
14. Andersson T. The Cluster Policies / T. Andersson, E. Hansson, S. Serger, J. Sörvik. – Whitebook. Malmц: IKED, 2004. – 248 p.
15. Nauwelaers C. Clusters and cluster policies: elements for Europian Benchmarking (the case of Flanders and Wallonia) / C. Nauwelaers // MERIT working paper: University of Maastricht, 2003.
16. Pichugina M. Clusters in economy of Ukraine: conditions of creation and development / M. Pichugina // Business and management: diagnosis, strategy, efficience: conference proceedings 4th International Scientific Conference. – Vilnius: Technika, – 2006. – P. 300.

Папиж Ю.С.
Национальный горный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Аннотация
Исследованы теоретические подходы к формированию и развитию региональных кластеров. Рассмотрены сценарии формирования регионального кластера. Предложено внедрение мультипроизводственного (поли-структурного) сценария, сущность которого заключается в системном производстве разноотраслевых видов продукции одновременно на основе принадлежности к единой ресурсной базе предприятия – центра кластера. Проанализированы характеристики кластерной стратегии региона. Рекомендовано дополнить систему характеристик ресурсной компонентой, что позволит оптимизировать процесс формирования и реализации кластерной стратегии региона. Обоснована целесообразность использования кластерной модели развития региональной экономики.
Ключевые слова: кластер, регион, сценарии формирования, развитие, стратегия.

Papizh Yu.S.
National Mining University

THEORETICAL APPROACHES TO THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL CLUSTERS

Summary
The theoretical approaches to the formation and development of regional clusters are investigated. The scenarios for the formation of a regional cluster are examined. The introduction of multiproduction (poly-structural) scenario is suggested, the essence of which is the production system of products of different industries at the same time on the basis of belonging to a single enterprise resource base – the centre of the cluster. The characteristics of the cluster strategy in the region are analyzed. It is recommended to complement the characteristics of the resource system component that will optimize the process of formation and implementation of a cluster strategy in the region. The expediency of the use of cluster model of development of the regional economy.
Keywords: cluster, region, scenarios for the formation, development, strategy.

УДК 338.48

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Паславська В.В.
Національний університет «Львівська політехніка»
Кваснiй Л.Г.
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

В статті розглянуто основні засади міжнародного співробітництва в сфері туризму в Україні. Проаналізовано проблеми міжнародного співробітництва в сфері туризму, роль і значення співпраці державних (урядових) установ, різних громадських організацій та некомерційних структур з метою максимального сприяння розвитку туристського обміну між країнами. Автором обґрунтовано доцільність активної політики держави щодо підтримки та розбудови туристичної сфери, розвитку туристичної індустрії, міжнародного співробітництва України в сфері туризму та створення умов для підвищення привабливості регіонів для іноземних і внутрішніх туристів.
Ключові слова: міжнародне співробітництво, державне регулювання, сфера туризму, туристичний потенціал, туристичні послуги.

Постановка проблеми. На сьогоднішній час сфера туризму є однією з найбільш перспективних, динамічних і прибуткових галузей світового господарства, Стосовно України, сфера туризму акумулює наявний в Україні природно-рекреаційний потенціал, належне використання якого може призвести до отримання значних доходів. Зростаюча значущість туризму характерна для XX – початку XXI ст. Його роль зводиться не лише до впливу на економіку, а й на усвідомлення необхідності розвитку зв'язків між народами різних країн світу та для взаємопізнання їх історії, культури, традицій. Нині туризм став послом дружби у міжнародних відносинах. Аналіз розвитку туризму свідчить про те, що сучасні туристичні потоки формуються під впливом чинників, які сягають історією давніх епох. Це пояснюється намаганням сучасної людини пізнати навколишній світ, встановити зі сусідніми народами торговельно-економічні, культурні та інші зв'язки.Тому велике значення в даному напрямку відіграє активна політика держави щодо підтримки та розбудови туристичної сфери, розвитку туристичної індустрії, міжнародного співробітництва України в сфері туризму та створення умов для підвищення привабливості регіонів для іноземних і внутрішніх туристів, а також підвищення якості туристичних послуг і забезпечення їх комплексності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання регулювання та розвитку сфери туризму є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних вчених. Основні аспекти формування та функціонування механізму державного регулювання туристичної галузі, розробка та обґрунтування напрямків його вдосконалення знайшли своє відображення у наукових працях вітчизняних вчених таких як: Л.М. Донченко [1], К.В. Жадько [2], С.Г. Захарова [3], А.Х. Іляшенко [4], Є.В. Козловський [5], О.А. Мельниченко [6], Н.І. Остап'юк [7] а інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на наявність досить великої кількості наукових досліджень, оптимізація міжнародного співробітництва України в сфері туризму й досі не є достатньо ефективною. Більшість актуальних питань в сфері міжнародного туризму на сьогодні є недостатньо врегульованими і цілеспрямованими.

Метою статті є дослідження ролі міжнародних організацій в регулюванні туризму в Україні та визначення ролі України в системі міжнародних економічних відносин на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Динамічність розвитку туристичних послуг, урізноманітнення суспільних функцій та зростання ролі туризму як галузі господарства в умовах глобалізації потребують розробки питань узгодження туристської діяльності з природними, соціокультурними, еколого-економічними, інформаційно-технологічними можливостями як окремих країн і регіонів, так і світового господарства в цілому. Практика свідчить про те, що роль багатостороннього співробітництва набуває все більш актуального значення. Стан розвитку туризму в Україні та зростання туристичних послуг в Україні дає змогу констатувати факт, що за своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня. Розширення міжнародних зв'язків відкриває нові шляхи для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, залучення його до світового інформаційного простору та передового досвіду організації туристичної діяльності.

Україна відкрита для міжнародного туристичного співробітництва, яке повною мірою віддзеркалює загальноєвропейські інтеграційні політичні та соціально-економічні процеси, враховує основні загальнонаціональні пріоритети. [2] Виходячи з національних інтересів, міжнародна туристична політика України є багатовекторною; вона реалізується на засадах економічної доцільності та взаємовигідної співпраці з конкретною країною або регіоном, враховує особливості певного туристичного ринку.

Міжнародне регулювання туризму в Україні охоплює розробку і реалізацію комплексу міжнародних заходів, спрямованих на підтримку сталого розвитку сфери туризму, впорядкування туристичної діяльності, забезпечення їх скоординованої взаємодії та ефективне управління окремими секторами туристичної індустрії.

Нині цілеспрямована та системна діяльність щодо розвитку міжнародних туристичних зв'язків є чинником інтеграції України до європейської спільноти, розвитку національної економіки та культури, ефективного використання наявних туристичних ресурсів.

Створення численних міжнародних туристичних організацій має на меті упорядкувати та регулювати туристичну діяльність різних країн. Це зумовлено інтенсивним зростанням обсягів та розширенням кордонів міжнародного туризму, який виходить на позиції провідної галузі світової економіки. Міжнародні організації в регулюванні туризму виступають однією з найбільш ефективних форм багатосто-

© Паславська В.В., Кваснiй Л.Г., 2015

роннього співробітництва України та інших держав, які є їх членами. [3]

Міжнародні організації в регулюванні туризму представляють собою об'єднання державних та національних організацій неурядового типу, призначених для досягнення загально визначених цілей у сфері туризму. Розрізняють міжурядові і неурядові міжнародні організації. Якщо членами міжнародних організацій виступають тільки держави, то такі організації називаються міжурядовими. Якщо членами організації виступають національні об'єднання, союзи або асоціації, та їх називають неурядовими.

Основним напрямом діяльності у сфері міжнародного регулювання туризму залишається розбудова договірно-правової бази зовнішніх відносин, укладання міжнародних угод міжурядового та міжвідомчого характеру про співробітництво в галузі туризму. Головною складовою міжнародних зв'язків є розвиток інституційного співробітництва, оскільки через безпосередню участь у діяльності світових і міжнародних структур усіх рівнів практично реалізуються договірні відносини, активізується входження України до світового туристичного простору.

До міжурядових міжнародних об'єднань відноситься ООН та ряд спеціалізованих її утворень. До забезпечення необхідних умов розвитку міжнародного туризму мають безпосереднє відношення такі спеціалізовані утворення ООН: Економічна і соціальна рада ООН, Міжнародна організація праці, Міжнародний валютний фонд, Всесвітня метеорологічна організація, Світова організація торгівлі тощо. Багато міжнародних організацій співробітничають з туристичними організаціями, що сприяє розвитку і гармонізації туризму. [5]

Ще у 20-тих роках XX століття почався процес створення всесвітніх, континентальних і регіональних організацій. Нині їх налічується понад 200. Нинішнє членство України у Всесвітній туристичній організації значно підвищило імідж і авторитет України у туристичному співтоваристві, створило передумови подальшого розвитку національного туризму відповідно до тенденцій світового туристичного ринку із залученням до інформаційної мережі, інвестиційних пропозицій, системи підготовки кадрів, наукових досліджень, відкрило нові можливості налагодження взаємовигідної співпраці з країнами-членами на всіх рівнях.

Стратегічною метою розвитку туристичного співробітництва України з ЧЕС є створення додаткових можливостей використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону ЧЕС, створення конкурентоспроможного туристичного продукту країн-учасниць, його просування на міжнародному ринку, збільшення туристичних потоків, підвищення економічної ефективності туризму як передумови соціально-економічного розвитку країн Чорноморського басейну. [4]

Співробітництво України з Центрально-Європейською ініціативою в галузі туризму здійснюється відповідно до Комплексного плану співробітництва України. Результатом такої співпраці є постійне зростання обсягів туристичного обміну між Україною та іншими країнами – членами Центрально-Європейської ініціативи через удосконалення спільної діяльності щодо використання природно-рекреаційного потенціалу Балканського регіону.

Багато спеціалізованих заснувань системи ООН мають безпосереднє відношення до забезпечення необхідних умов для розвитку міжнародного туризму, до яких відносяться: [9]

– Економічна і Соціальна Рада ООН (ЕКОСОС);

– Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО);

– Міжнародна організація праці (МОП);

– Всесвітня організація охорони здоров'я (ВОЗ);

– Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР);

– Міжнародний валютний фонд (МВФ);

– Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО);

– Міжнародна морська організація (ІМО);

– Всесвітня метеорологічна організація (ВМО);

– Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО);

– Світова організація торгівлі (СОТ) та ін.

Багато міжнародних організацій тісно співробітничають з туристичними організаціями, роблячи внесок у гармонійний і стійкий розвиток туризму.

Інтенсивне зростання обсягів і розширення кордонів міжнародного туризму, динамічний розвиток світової індустрії туризму, вихід його на позиції провідної галузі світової економіки зумовили створення міжнародних туристичних організацій з метою упорядкування й регулювання туристичної діяльності різних країн.

Процес створення всесвітніх, континентальних і регіональних організацій, покликаний займатися регулюванням туризму та подорожей, почався в 20-і роки XX ст. За цей період склалася ціла система міжнародних туристичних організацій різного рівня і компетенції. Зараз їх нараховується понад 200. Більше чверті з них – активні і впливові в міжнародній індустрії туризму.

Міжнародні туристичні організації можуть мати назви: «організація», «союз», «асоціація», «група асоціацій», «федерація», «конфедерація», «об'єднання», «асамблея», «комісія», «комітет», «фонд», «рада», «центр», «бюро», «інститут» чи «агентство». Найпоширенішою міжнародною туристичною структурою є асоціація – об'єднання на добровільній основі національних організацій, заснувань і підприємств туристичної індустрії, а та-кож фізичних осіб з метою вирішення конкретних завдань у сфері туризму.

Залежно від масштабів, сфери і спрямованості своєї діяльності міжнародні туристичні організації класифікуються за такими основними групами:

– світові загального характеру;

– світові галузевого характеру;

– регіональні загального характеру;

– регіональні галузевого характеру;

– спеціалізовані;

– особливі.

Місія, мета і завдання міжнародних туристичних організацій визначені в їхніх статутах та інших програмних документах. До світових міжнародних туристичних організацій загального характеру відносяться:

– Всесвітня туристична організація (ЮНВТО);

– Всесвітня рада з подорожами і туризму (ВТТС);

– Міжнародна асоціація світового туризму (МТ);

– Міжнародний туристичний союз (ТУІ);

– Міжнародний туристичний альянс (АІТ);

– Всесвітня асоціація з питань дозвілля і відпочинку (ВАРА) та ін.

Цілями і завданнями світових міжнародних туристичних організацій загального характеру є представництво і захист інтересів організацій та компаній туристичної індустрії; визначення політики в сфері туризму; формування основних напрямів розвитку світового туризму; забезпечення взаємовигідного співробітництва між країнами –

членами цих організацій і практичне сприяння їм у рішенні проблем розвитку туріндустрії й економічного зростання країни.

У 1975 р. було створено міжнародну спеціалізовану організацію системи ООН – ВТО.

В даний час ЮНВТО складається зі 138 дійсних, асоційованих і понад 350 членів, що приєдналися. Дійсними членами є держави, їхні урядові заклади; асоційованими – території, що не мають зовнішньополітичної самостійності; що приєдналися – міжнародні та національні організації, туристичні асоціації та компанії, а також компанії, пов'язані з туризмом (авіаційні й інші транспортні компанії, туроператори, турагенти, готельні і ресторанні асоціації, видавничі компанії, навчальні і дослідницькі інститути, місцеві та регіональні туристичні ради). Останнім часом відбувається розширення зв'язків з міжнародними, регіональними та національними туристичними асоціаціями, зокрема з ТААТР (Туристична асоціація Азіатського та Тихоокеанського регіону), ААТА (Американська асоціація туристичних агентств), ГАТА (Грецька асоціація туристичних агентств), БАТА (Болгарська асоціація туристичних агентств), АБТА (Асоціація британських туристичних агентств) та іншими.

Розвитку міжнародного туристичного співробітництва сприяє активне створення в Україні різноманітних недержавних громадських туристичних організацій (турагентств, туроператорів, виставкових організацій, туристичних видань, тощо), їх входження до світових об'єднань, міжнародних організацій та асоціацій різного спрямування, результатом чого є розширення туристичних напрямів, запровадження міжнародних стандартів якості туристичних послуг, розвиток рекламної діяльності та бізнесових партнерських стосунків (табл.1).

Таблиця 1

Статистика вітчизняного туризму за кордоном (Кількість українців за кордоном в 2012-2013 роках)

Країна	в 2012 р., тис. чол.	в 2013 р., тис. чол.
Туреччина	2368	2682
Єгипет	2198	1453
Китай	1440	1502
Тайланд	264	780
Іспанія	411	645
Італія	471	702

Україна і Туреччина вже довгий час плідно співпрацюють у туристичній сфері. Це і постійні двосторонні контакти на рівні керівників обох Міністерств культури і туризму, і співпраця в рамках Міжнародних організацій, зокрема, Організації чорноморського економічного співробітництва, Всесвітньої туристичної організації тощо.

Ще одним важливим напрямом співробітництва між країнами в галузі туризму є постійний обмін інформацією щодо туристичних можливостей України, Турецької Республіки, Китаю Польщі, Таїланду, Італії, участь зацікавлених підприємств цих країн у туристичних виставках, ярмарках, салонах і біржах, що проводяться на їх територіях, спільні інвестиційні проекти тощо, в тому числі, й за рахунок підвищення привабливості українського туристичного продукту для іноземного споживача, зокрема, шляхом створення маршрутів і турів, що користувалися би попитом на турецькому туристичному ринку, а також – розвитку етнічного туризму (насамперед, у Кримському регіоні), яхт-туризму, лікувального туризму тощо. Водночас іноземні громадяни, на жаль, набагато рідше відвідують Україну. І наше першочергове завдання полягає в тому, щоб привернути увагу якомога більшої кількості ігоземних туристів до України.

Тому останнім часом значну роль у розвитку співпраці в сфері міжнародного туризму виконують регіональні туристські організації. Вони покликані сприяти встановленню тісної співпраці між туристськими організаціями регіону, відстоювати їх інтереси в інших міжнародних туристських організаціях або на міжнародних туристських форумах. До найбільш авторитетних слід віднести регіональні туристські організації, як наприклад, Американське суспільство туристських агентств (ASTA), Європейську туристську комісію (ЕТС), Асоціацію туристських агентств країн Тихоокеанського регіону (РАТА), Конфедерацію туристських організацій країн Латинської Америки (COTAL).

Висновок. Охарактеризовані міжнародні організації – це лише окремі приклади успішного функціонування міжнародних туристських організацій, форми та принципи їх діяльності. Міжнародна співпраця в сфері туризму має яскраво виражену інтегративну тенденцію та спрямованість на подальше вдосконалення, що, поза сумнівом, позитивно позначиться на загальному розвитку цієї галузі як у глобальному масштабі, та і для кожної країни окремо.

Список літератури:

1. Донченко Л.М. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму / Л.М. Донченко, Н.П. Гостєва // Держава та регіони. Сер. «Державне управління». – 2010. – № 1. – С. 37-42.
2. Жадько К.В. Понятійне визначення механізмів державного управління міжнародним туризмом / К.В. Жадько // Держава та регіони. Сер. «Державне управління». – 2008. – № 3. – С. 72-76.
3. Захарова С.Г. Шляхи удосконалення державного регулювання туристичної сфери / С.Г. Захарова // Держава та регіони. Сер. «Державне управління». – 2008. – № 3. – С. 81-87.
4. Іляшенко А.Х. Інструменти здійснення регуляторної політики в галузі туризму / А.Х. Іляшенко // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 1. – С. 110-113.
5. Козловський Є.В. Державне регулювання в галузі туризму: становлення та розвиток в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Є.В. Козловський. – К., 2008. – 18 с.
6. Мельниченко О.А. Теоретико-методологічні основи державного регулювання туризму [Електронний ресурс] / О.А. Мельниченко // Державне будівництво. – 2010. – № 2. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/melnychenko_o2.htm
7. Остап'юк Н.І. Державне регулювання розвитку туристичної галузі в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.І. Остап'юк. – Х., 2011. – 20 с.
8. Смолій В.А. Економічний словник-довідник з туризму / В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2006. – 344 с.
9. Холловей Дж.К. Туристический бизнес: Пер. с 7-го англ. изд. / Дж.К. Холловей, Н.С. Тейлор – К.: Знання 2007. – 126 с.

10. Большой глоссарий терминов международного туризма / The Great Glossary of Terms for the International Tourism / Под ред. М.Б. Биржакова, В.И. Никифорова. – СПб: «Изд. Дом Герда, «Невский фонд», 2002. – 226 с.

Паславская В.В.
Национальный университет «Львовская политехника»
Квасний Л.Г.
Дрогобычский государственный педагогический университет имени Ивана Франко

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Аннотация
В статье рассмотрены основне. Проанализированы проблемы международного сотрудничества в сфере туризма, роль и значение сотрудничества государственных (правительственных) учреждений, различных общественных организаций и некоммерческих структур с целью максимального содействия развитию туристского обмена между странами. Автором обоснована целесообразность активной политики государства по поддержке и развитию туристической сферы, развития туристической индустрии, международного сотрудничества Украины в сфере туризма и создание условий для повышения привлекательности регионов для иностранных и внутренних туристов.
Ключевые слова: международное сотрудничество, государственное регулирование, сфера туризма, туристический потенциал, туристические услуги.

Paslavska V.V.
National University «Lviv Polytechnic»
Kvasniy L.G.
Drogobyts Ivan Franko Pedagogical University

UKRAINE INTERNATIONAL COOPERATION IN THE FIELD OF TOURISM

Summary
In the article the basic principles of international cooperation in the field of tourism in Ukraine. The problems of international cooperation in the field of tourism, the role and importance of cooperation between the state (government) institutions, various and non-profit agencies to maximize promotion of tourism exchange between countries. The author of the expediency of an active policy to support and develop tourism industry, tourism industry development, international cooperation of Ukraine in the field of tourism and creating conditions for increasing the attractiveness of regions for foreign and domestic tourists.
Keywords: international cooperation, government regulation, tourism, tourism potential, tourism.

УДК 378.633:001.76

МОДЕЛІ ОПТИМІЗАЦІЇ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Петровська А.В.
Вінницький національний аграрний університет

Моделі оптимізації клієнтської бази організації дозволяють спрогнозувати різні варіанти взаємовідносин з клієнтами. Клієнтоорієнтований підхід до діяльності організацій різного типу дає можливість сегментувати клієнтів, візуалізувати цілі взаємодій та потреби споживачів, оцінити їх лояльність та сформувати поведінку в спілкуванні з клієнтом. Метою даної статті є представлення результатів моделювання клієнтської бази та пропозицій щодо їх використання в процесах управління відносинами з клієнтами. Для малого підприємства інструменти управління взаємовідносинами з клієнтами повинні бути простими, не вимагати багато витрат та бути логічно побудовані. Нами виконані практичні дослідження щодо побудови моделей управління взаємовідносинами з клієнтами та оптимізації клієнтської бази для науково місткого підприємства «Аудіо-Альянс» та сформовані рекомендації щодо оптимізації клієнтської бази науково місткого підприємства.
Ключові слова: клієнт, база клієнтів, оптимізація клієнтської бази, лояльність клієнтів, програмні додатки, CRM-система.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Постановка проблеми. Клієнтоорієнтований підхід до діяльності організацій різного типу стає все більш популярним за такими причинами: розуміння сенсу існування та розвитку організації дозволяє визначити групи людей, підприємств, організацій, яким потрібні результати діяльності підприємства або організації, врахувати їх потреби, особливості, інтереси тощо.

Клієнтська база не може розглядатись як окремий технічний інструмент для зберігання інформації про клієнтів. Вона повинна бути повноцінним учасником он-лайнового, телефонного і оф-лайнового спілкування з клієнтами, мета якого збільшення показника лояльності клієнта, здійснення ним покупки товарів або угоди для надання послуг.

© Петровська А.В., 2015

Аналіз попередніх досліджень. Про необхідність комплексного підходу до управління клієнтами зазначено в багатьох роботах теоретиків та практиків, які відчувають потребу раціонального упорядкування процесів управління взаємовідносинами з клієнтами, а також бачать необхідність у візуальній оцінці ефективності заходів, спрямованих на управління клієнтською базою,можливості гнучко налаштовувати інструменти управління взаємовідносинами з клієнтами.

Моделі управління взаємовідносинами з клієнтами представлені в роботах багатьох авторів, таких як Д. Аакера [1], А. Андрєєвої [2; 3], П. Бергера і Н. Насра [4], Ж. Ж. Ламбена [5], Е. Малтхауса і Р. Блатберга [6]; Ф. Рачхелда [7], П. Фадера і Б. Харді [8], Я. Хофмайера і Б.Райса [9], практичнопопулярні статті М. Кадикова [10] та Д. Кеворкова [11] та інших.

В якості основних показників розглядаються, зокрема, коефіцієнт повторних покупок, частка гаманця клієнта і рівень задоволеності.

Метою даної статті є представлення результатів моделювання клієнтської бази та пропозицій щодо їх використання в процесах управління відносинами з клієнтами.

Виклад основного матеріалу. Для організації ефективних взаємовідносин з клієнтами необхідно розробити та впровадити низку моделей, які дозволять візуалізувати та спрогнозувати поведінку клієнтів в майбутньому, оцінити оцінити прибутковість різних груп, порахувавши дохід, який принесе даний клієнт, і вартість його обслуговування. Як правило, за твердженнями практиків [2], отримавши дані за цими показниками, багато керівників виявляють, що майже 80% клієнтів не коштують витрачених на них ресурсів. Моделі дозволяють також оцінити витрати, розподілити фінансові ресурси, оптимізувати інформаційні потоки та загальну роботу менеджерів, які безпосередньо працюють з клієнтами.

Концепція CRM включає в себе чотири основних елементи: стратегія, люди, IT-система і моделі управління клієнтами. Загальна концепція моделювання повинна базуватись на основі геймменеджменту. Тобто ми «ведемо гру в клієнтів», як правило, за такими моделями «Як є», «Як має бути», «Як може бути». Готові моделі, які пропонують розробники в автоматизованих CRM-системах не завжди задовольняють підприємців та менеджерів, хоча вони мають досить багато інструментів, які можна скласти як «пазл» для своєї адаптованої системи управління взаємовідносинами з клієнтами. Моделі управління клієнтів повинні бути динамічними, тому що неможливо створити «статичну модель управління клієнтами, вона повинна, так само як і навколишня дійсність, змінюватися, пристосовуватися до мінливих умов» [3]. Концептуальні інформаційні моделі можуть бути представлені у вигляді клієнтоорієнтованої стратегії розвитку підприємства, яка є основою IT-стратегії та IT-інфраструктури управління відносинами з клієнтами і повинна бути деталізована до тактичних процедур та завдань і управлінських бізнес-процесів. Зрозуміло, що оптимізація бази даних клієнтів, це в першу чергу її сегментація. Відомо, що клієнтів сегментують залежно від частоти покупок, величини середнього чека, соціально-демографічного становища, напрямів покупок, лояльності клієнта тощо.

Багато фахівців вважають, що якщо частка повторних покупок становить 67%, то такий споживач обов'язково є лояльним. Споживачі, рівень повторних покупок яких менше 67%, відносяться до «перебіжчиків» (клієнт коливається, вибір клієнта зупиняється то на одній, то на іншій компанії) [2].

Основна проблема даного методу полягає в тому, що споживачі не завжди купують той чи інший бренд, тому що є по-справжньому лояльними по відношенню до нього. Дуже складно виділити із загальної кількості покупок саме ті, які були здійснені виходячи з істинної лояльності до товару чи бренду, тому даний метод призводить до занадто великої похибки. Крім того, рівень повторних покупок (70% або 67%, або 50%) – дуже суб'єктивна величина: кого зараховувати до лояльних клієнтів, а кого ні.

Другим методом дослідження можна вважати «конверсійну модель», запропоновану Дж. Хофмеером і Б. Райсом, що дозволяє вимірювати ступінь / рівень прихильності [9].У моделі використовуються чотири основні показники:

- задоволеність торговою маркою;
- альтернативи;
- важливість вибору бренду;
- коливання.

Цей метод не дасть чіткої кількісного відповіді, оскільки буде складно отримати такі відповіді на питання, що стосуються, наприклад, «важливості вибору бренда» або «ступеня невпевненості».

Наступний метод дослідження – «метод Райхельда «. Автор вважає, що істинно лояльний споживач буде активно рекламувати і рекомендуватиме бренд серед свого оточення, тим самим залучаючи нових клієнтів. Рекомендації – це вид відповідальність, яку бере на себе лояльний споживач перед своїми друзями та колегами, так як в цьому випадку він особисто готовий поручитися за високу якість товару або послуги [7].

Математично лояльність може бути розрахована за різними методологіями, які можуть бути використані для обробки клієнтських баз та подальшого формування динамічних карток клієнтів. Так, наприклад, оцінка лояльності, розроблена Ж.Ж. Ламбеном [5] проводиться за трьома напрямками:

1) оцінка якості ключових вигод (товарів або послуг);
2) оцінка процесу надання послуг;
3) оцінка сприймають цінності послуги споживачем.

У процесі управління лояльністю компанія повинна вимірювати зміну лояльності клієнтів і відповідно до тих періодів, де сталися найбільші зміни (підвищення прибутку, за рахунок повторних покупок або залучення нових клієнтів), орієнтуватися на вирішення завдань, в яких відбулися ці зміни, виробляти необхідні напрямки.

Таким чином, запропоновані методи обробки інформації допомагають виявити лояльного покупця, визначити лояльність і її рівень, побудувати криву лояльності, також оцінити задоволеність послугами компанії.

Для малого підприємства інструменти управління взаємовідносинами з клієнтами повинні бути простими, не вимагати багато витрат та бути логічно побудовані. Нами виконані практичні дослідження щодо побудови моделей управління взаємовідносинами з клієнтами та оптимізації клієнтської бази для науково місткого підприємства «Аудіо-Альянс».

Місія ТОВ «Аудіо-Альянс» – розробка та виробництво вітчизняних сучасних електронних приладів та практичне навчання студентів спеціальностей комп'ютерної та програмної інженерії. Мета на відміну від місії фіксує конкретні бажані стани окремих характеристик підприємства, на досягнення яких і спрямовується діяльність підприємства.

Мета підприємства ТОВ «Аудіо-Альянс» повинна чітко визначити майбутню позицію підприємства щодо:

- виконання місії підприємства;
- забезпечення отримання власниками прибутків;
- підтримання рентабельності та фінансової ліквідності підприємства;
- гарантування безпеки праці та розвитку колективу підприємства.

В стратегічній інформаційній моделі визначені основні сфери діяльності ТОВ «Аудіо-Альянс», в межах яких підприємство визначає власну систему основних цілей, до яких належать зокрема такі:

- вигідна позиція підприємства на ринку;
- доходи та фінансова стабільність підприємства;
- активна інноваційна діяльність;
- робота з клієнтами та ефективний оперативний менеджмент;
- соціальна відповідальність та потреби працівників.

За результатами опитування керівника підприємства була побудована інформаційна модель основних цілей підприємства, представлена на рис. 1.

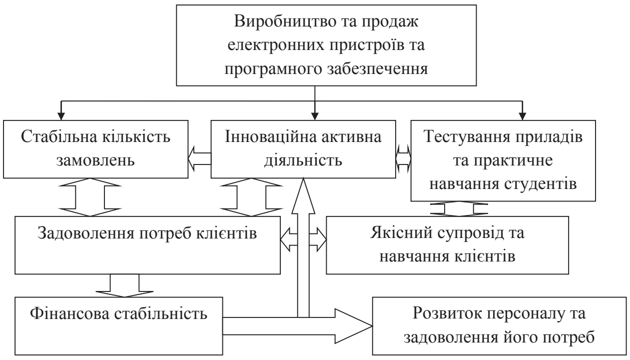


Рис. 1. Інформаційна модель стратегічних і тактичних цілей підприємства ТОВ «Аудіо-Альянс»

Представлена модель має не тільки пряму ієрархію, а і показує взаємозалежні цілі. Так, розвиток інноваційної активності підприємства приведе до розробки нових пристроїв за вимогами клієнтів або у відповідності розвитку нових технологій (клієнти ще не знають, наскільки така продукція може бути їм необхідна). Активне практичне навчання студентів дозволить генерувати нові ідеї з залученням молоді, їх нового погляду та швидкої реакції на зміни технологій, здійснювати тестування приладів та активізувати інноваційну діяльність, що дозволить стабілізувати кількість замовлень клієнтів. Відповідно до замовлень будуть реалізовані проекти, які будуть забезпечувати фінансову стабільність та розвиток персоналу і підприємства.

Відповідно до бізнес-моделі загальна модель діяльності ТОВ «Аудіо-Альянс» повинна мати дев'ять структурних блоків.

1. Сегменти споживачів. Ми їх визначили – кабельні компанії та студії телерадіомовлення.
2. Ціннісні пропозиції – всі види продукції підприємства, активна інноваційна діяльність щодо оновлення продукції.
3. Канали збуту – безпосередні продажі та супровід клієнтів та декілька компаній – дилерів.
4. Взаємовідносини з клієнтами – головний напрямок оперативної діяльності, від організації цієї роботи залежить стабільність замовлень.
5. Фінансова стабільність (прибутковість) підприємства прямо залежить від взаємовідносин з клієнтами та передоплати.
6. Ключові ресурси – персонал, досвід, виробничі процеси для реалізації замовлень,
7. Ключові види діяльності – виробництво. В 2015 році заплановано додати до ключових видів діяльності практичне навчання студентів для активізації інноваційної діяльності та позиціонування науково-практичної діяльності підприємства.
8. Ключові партнери – Вінницький національний технічний університет, головні замовники-клієнти, дилери.
9. Структура витрат – комплектуючі, оплата праці, оплата співвідносин з ВНТУ.

Інформаційна система менеджменту ТОВ «Аудіо-Альянс» повинна забезпечувати комплексне вирішення стандартних спеціалізованих завдань кожної складової інформаційної підсистеми, проводити економічне прогнозування й аналіз у кожній окремій підгрупі цих підсистем, і, врешті-решт, давати можливість моделювати управлінські рішення як найвищий критерій адекватності реагування в розглянутій ситуації.

Моделі автоматизації оперативної діяльності досліджуваного підприємства можуть бути сформовані на основі загальної моделі «як є» інформаційного комплексу підприємства, представленого на рис 2.

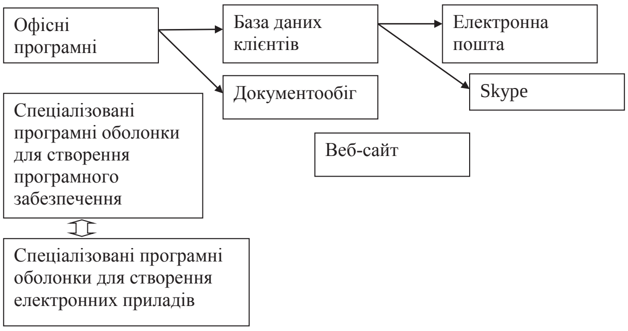


Рис. 2. Модель «Як є» використання інформаційних технологій на підприємстві ТОВ «Аудіо-Альянс»

Доцільно організувати систему доступу до моделей для клієнтів, який буде використаний для підвищення лояльності та розуміння співпраці та подальшої взаємодії з виробником, розширення відносин та розуміння між ними.

Доцільно виконати аналіз щодо цінностей споживача для кожного з приладів або групи приладів.

Такий аналіз був виконаний в додатку Coggle та представлений для приладу Телесканер на рис. 4.

Для реалізації інформаційних моделей автоматизації оперативної діяльності підприємства «Аудіо-Альянс» нами були вибрані такі додатки:

- побудова стратегічних карт розвитку – додаток Mindmup; додаток Coggle.
- управління замовленнями методом управління проектами – додаток Heap Nute;
- табличний процесор – для робот з базою даних клієнтів, що була створена в Microsoft Office Excel;
- симулятор бізнес-процесів – для оптимізації управлінських процесів;
- інструменти google для електронної коммерції.

Програма бізнес-симулятор дозволяє сформувати моделі бізнес-процесів. Розглянемо моделювання бізнес-процесу роботи з клієнтами.

Перед початком моделювання необхідно зібрати дані про функції бізнес-процесу, їх послідовності і виконавців:

1. «Текст розсилання» виконує «Директор підприємства» – 1 день;
2. «Уточнення бази даних» виконує «Офісний менеджер» – 2 дні;

3. «Інформування клієнта» виконує «Офісний менеджер» за 5 днів;

4. «Повідомлення про відмову» виконує «SMS-шлюз (автоматично)» за 30 секунд;

5. «Обзвін клієнтів» – 8 днів;

6. «Листування щодо угоди» виконує «Директор» за 1 день (4 клієнти);

7. «Уточнення технічного завдання» виконує «Директор, Технічний директор, виконавці» – 1-5 днів (в залежності від замовлення);

8. «Формування остаточного технічного завдання виконує «Директор, технічний директор, офісний менеджер» – 1- 2 дні;

9. «Робота з рахунками. Оплата» виконує бухгалтер, директор підприємства- 1-5 днів;

10. «Старт проекту виконання угоди» – план, контроль за віхами, виробничим процесом – виконує «Директор, технічний директор – формування проекту та передача в систему управління проектами.

На рис. 5. представлено вид симулятора бізнес-процесів. Модель розсилання закінчується сформованою угодою, оплатою та передачею функцій управління в систему управління проектами.

Робота з бізнес-симулятором та моделями автоматизації формування портфелю замовлень та проектів показала, що підприємству необхідно оновити базу даних та виконати її оптимізацію, сформувати нове інформаційне середовище щодо робот з клієнтами.

Сьогодні на підприємстві ТОВ «Аудіо-Альянс» використовують базу даних клієнтів, реалізовану в табличному процесорі Excel. Вона розділена за двома напрямами:

кабельне телебачення;

обладнання для якісного телерадіоефіру.

На жаль, в базі не використовується фільтрація, не оновлюються адреси, немає прямих зв'язків з базою контакти в електронній пошті.

Саме тому, для подальшого використання цієї бази необхідно удосконалити використання інструментів обробки інформації в Excel. Зрозуміло, що сенс використання розвинутої бази даних клієнтів є тільки при умови активізації замовлень. Саме тому, доцільним є використання моделі автоматизації взаємовідносин з клієнтами, яка базується на розширеній інформації в розділі Контакти електронної пошти та подальшої обробки інформації для бази даних в Excel.

Недоліки бази – неупорядкована база даних, без можливості використання інструментів Excel для обробки інформації; нерозподілена інформація адреси без можливості фільтрації за містом, областю, датою замовлення, одержання інформації тощо. Робочі листи бази не мають назв, хоча повинні бути позначені як клієнти різних напрямків. База може бути удосконалена таким чином:

Порядковий номер клієнта. Дозволяє зрозуміти, наскільки велике число клієнтів; Ім'я клієнта; Назва компанії; Місто; Адреса; Телефон міський; Телефон мобільний; Телефон мобільний директора; E-mail; Що замовляє – поле заповнюється шляхом вибору товару або/і послуги зі списку. Якщо клієнт замовляє декілька послуг, можна вибрати зі списку основну, а інші вказати в коментарях; Коментар – опис клієнта у вільній формі, особливості роботи з замовником; Дата першого замовлення – дата отримання першого замовлення. Дозволяє зрозуміти, наскільки довго підприємством працює з клієнтом; Дата останнього замовлення – важливий параметр, дозволяє відстежити останній продаж клієнту; Оцінка лояльності.

Наприклад, є можливість впорядкувати клієнтів за датою останнього замовлення і подивитися, хто з клієнтів давно нічого не замовляв – написати їм, нагадати про себе і, можливо, отримати нове замовлення. Для ТОВ «Аудіо-Альянс» доцільно сортувати за можливими товарами та послугами – це дозволить швидко формувати нові пропозиції в телефонній

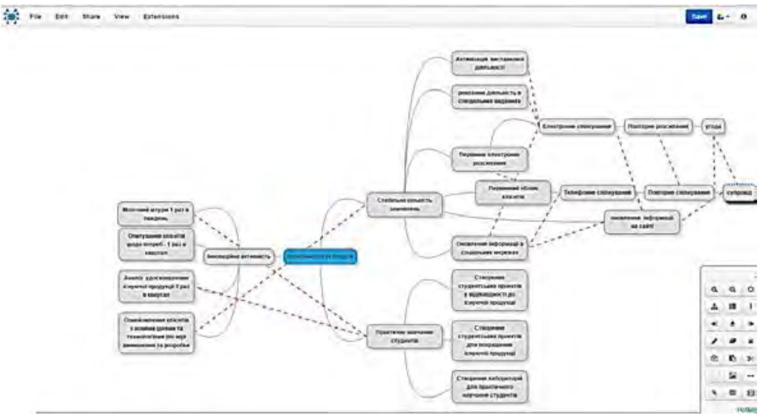


Рис. 3. Карта основних цілей та їх оперативної реалізації для ТОВ «Аудіо-Альянс»

Рис. 4. Модель цінностей споживача відносно вибраної групи приладів ТОВ «Аудіо-Альянс»

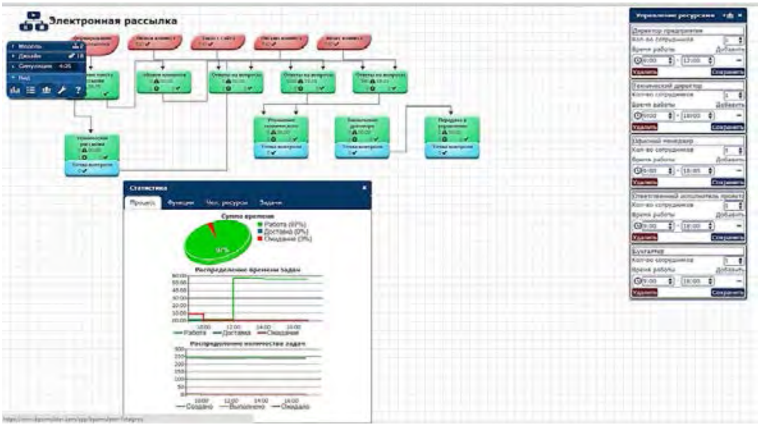


Рис. 5. Симулятор бізнес-процесів для процесу електронного розсилання замовлень клієнтам досліджуваного підприємства

розмові, а також при особистому спілкуванні електронною поштою або в чаті. Інформаційна модель «Як має бути» бази клієнтів за допомогою електронної пошти та табличного процесору може бути побудована за прикладом, представленим на рис. 6.

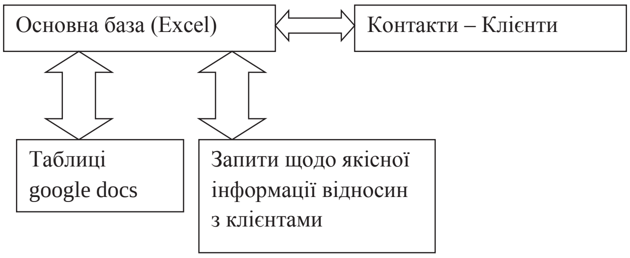


Рис. 6. Інформаційна модель «Як має бути» бази клієнтів за допомогою електронної пошти та табличного процесору

Програма Excel дозволяє створити складні і цікаві бази клієнтів. Але необхідно знайти компроміс в простоті та складності бази для підтримки відносин з клієнтами. Достатньо важливим є стовпчик каналів продажів товарів та послуг, який дозволить оцінювати кількість клієнтів, які сформували свої замовлення відносно реклами, сайту, обзвону, розсилання, виставки.

Майданчиком для зберігання контактів в Google Apps є Google Контакти, основне призначення яких – зберігання і впорядкування контактних даних осіб, з якими спілкується користувач облікового запису Google. Важливою особливістю цього сервісу є, то що він інтегрований з усіма службами Google Apps, включаючи Gmail, Диск і Календар. Це реалізовано за допомогою функції автозаповнення. Завдяки їй при відправці електронних повідомлень, публікації документів і плануванні зустрічей користувачам не потрібно шукати контактні відомості на окремій вкладці або в окремому вікні.

Така карточка має можливість одразу в електронній пошті додавати інформацію першого та останнього замовлення, коментарів, які допоможуть при електронному та телефонному спілкуванні.

Удосконалити роботу з розсиланням можна за допомогою Google Apps Script, використовуючи його здатність отримання та оновлення контактів, а також формування вибірок та генерації баз даних на їх основі. Як приклад ми пропонуємо випробувати одне з рішень – Контакт-менеджер. Рішення дозволяє обмінюватися групою контактів, об'єднаних одним ярликом, для синхронізації структури контактів користувачів домену Google Apps.

Використовуваний тут підхід дозволяє створювати подібні рішення і для інших випадків, де необхідне використання груп контактів, відібраних за певним умовам. Наприклад, в процесі підготовки і проведення таких маркетингових заходів як адресні розсилки по e-mail.

Висновки та пропозиції. Моделі автоматизації оперативної діяльності підприємства ТОВ «Аудіо-Альянс» та взаємовідносинами з клієнтами можуть бути реалізовані за допомогою додатків Google. Таке рішення було прийнято після аналізу різноманітних систем моделювання та опитування керівництва підприємства щодо можливостей закупівлі додаткового програмного забезпечення та його супроводження і навчання. Безкоштовні додатки Google docs дозволяють формувати колективні стратегічні карти та моделювати бізнес-процеси оперативної діяльності підприємства.

Візуально створені стратегії, плани, схеми бізнес-процесів в загальному доступі дозволять виконавцям звертатись до них в процесів реалізації своєї діяльності, уточнювати свій «курс» на досягнення цілей, а також бачити чітку послідовність та зв'язок виконуваної оперативної роботи і стратегії розвитку підприємства.

Список літератури:

1. Aaker D. A. Managing Brand Equity. The Free Aress, 1991.
2. Андреева А. В. Модель управления клиентской базой – новый шаг в развитии CRM? // Директор информационной службы (CIO.RU), № 03, 2010, издательство «Открытые системы», г. Москва. – С. 26-28.
3. Андреева А. В. Анализ существующих моделей управления клиентской базой и пути их развития // Двенадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий»: тезисы докл. (Москва, ЦЭМИ РАН, 12-13 апреля 2011г.). – Москва, 2011. – С. 13-15.
4. Berger P. D., Nasr N. L. Customer Lifetime Value: Marketing Models and Applications. Journal Of Interactive Marketing, Volume 12, Number I, Winter 1998.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Спб: Наука, 1996. – 590 с.
6. Malthouse E. C., Blattberg R. C. Is it Possible to Predict Customer Long-Term Value? Journal of Interactive Marketing, 2005, 19(1). – P. 2-16.
7. Reichheld F. The Loyalty Effect: The Hidden Force Behind Growth, Profits, and Lasting Value. Harvard Business School Aress, 1996.
8. Fader P. S., Hardie B. G. S., Lee K. L. Counting Your Customers the Easy Way: An Alternative to the Pareto / NBD Model. Marketing Science, 2005, 24(2). – P. 275-284.
9. Hofmeyr J., Rice B. Commitment-Led Marketing. John Wiley and Sons, 2000.
10. Кадыков М. Роль CRM – систем в повышении эффективности деятельности компании / М. Кадыков // Отдел маркетинга. – 2008. – № 4. – С. 62-63.
11. Кеворков Д. Оптимизация работы с информацией о клиентах / Д. Кеворков // Менеджмент и менеджер. – 2005. – № 9. – С. 52-59.

Петровская А.В.
Винницкий национальный аграрный университет

МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация
Модели оптимизации клиентской базы организации позволяют спрогнозировать различные варианты взаимоотношений с клиентами. Клиентоориентированный подход к деятельности организаций различного типа позволяет сегментировать клиентов, визуализировать цели взаимодействий и потребности потребителей, оценить их лояльность и сформировать поведение в общении с клиентом. Целью данной статьи является представление результатов моделирования клиентской базы и предложений по их использованию в процессах управления отношениями с клиентами. Для малого предприятия инструменты управления взаимоотношениями с клиентами должны быть простыми, не требовать много затрат и быть логично построены. Нами выполнены практические исследования по построению моделей управления взаимоотношениями с клиентами и оптимизации клиентской базы научно вместительного предприятия «Аудио-Альянс» и сформированы рекомендации по оптимизации клиентской базы научно вместительного предприятия.
Ключевые слова: клиент, база клиентов, оптимизация клиентской базы, лояльность клиентов, программные приложения, CRM-система.

Petrovska A.V.
Vinnytsia National Agrarian University

MODELS OPTIMIZATION OF CUSTOMER BASE

Summary
Models optimize customer base of various options allow you to predict customer relationships. Customer-oriented approach to different types of organizations to segment enables customers to visualize interactions objectives and customer needs, assess their loyalty and generate behavior in communication with the client. The purpose of this paper is to present the results of modeling customer base and suggestions for their use in the process of managing customer relationships. For small business tools CRM should be simple, not requiring much cost and be logically constructed. We made practical research on building models customer relationship management and optimization of the customer base for science-intensive enterprise «Audio Alliance» and formed recommendations on optimizing customer base science-intensive enterprise.
Keywords: customer, customer base, optimize customer base, customer loyalty, software applications, CRM-system.

УДК 338.24.01

МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ НА СВІТОВИХ РИНКАХ

Петько С.М.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена розгляду моделей корпоративного управління: англо-американської, континентальної, японської. Автор проводить порівняльну характеристику досліджуваних моделей корпоративного управління: англо-американської, континентальної, японської, а також акцентує увагу на виявлення переваг та недоліків кожної моделі на світовому ринку.
Ключові слова: корпоративне управління, англо-американська модель, континентальна модель, японська модель, корпорації, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Від ефективного корпоративного управління залежить розвиток корпорації, підвищення функціонального рівня корпорації, зростання фінансових показників в діяльності корпорації. Тому вивчення теоретичних підходів, що пропонуються науковцями при аналізі традиційних корпоративних моделей управління в діяльності корпорацій та дослідження інновацій в сфері корпоративного управління представляють собою як практичний, так і науковий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження існуючих моделей корпоративного управління в корпораціях висвітлено в низці праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: Г. Штерн, Л. Довгань, В. Пастухова, Н. Климаш, М. Мальська, Н. Мандюк, Л. Дробышевская, А. Радыгин, Р. Энтов, Е. Силова, О. Кузнецов, И. Нечаев, В. Ключков, Д. Михайлов, А. Кибанов, C. Kester, K. Martin, J. McConnel, F. Lichtenberg, R. La Porta.

При всьому багатстві матеріалу з окремих наукових розвідок щодо існуючих моделей корпоративного управління метою статті ми визначили дослідження особливостей розвитку моделей корпоративного управління в діяльності корпорацій на світових ринках у порівняльному аналізі визначених моделей корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Функціонування сучасних фінансових та нефінансових корпорацій

© Петько С.М., 2015

відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які з однієї сторони створюють зовнішнє середовище для їхньої діяльності, а з іншої – самі є результатом такої діяльності.

Характеризуючи сучасні тенденції становлення корпорацій, необхідно відзначити по-перше: вплив науково-технічного прогресу на розвиток корпоративного капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності корпорацій, по-третє – прискорений розвиток та вдосконалення факторів виробництва, які використовуються корпораціями. За останні роки в певній мірі відпала необхідність у надвеликих корпораціях на територіях окремих країн, що розраховані на глобальний ринок [3, с. 135].

Для кожної країни, як зазначають українські вчені, характерна своя власна модель корпоративного управління, риси якої обумовлені історичними факторами розвитку, економічними, правовими й соціальними особливостями, причому «моделі відрізняються за складом учасників корпоративних відносин, а також законодавчою базою, що регулює їхні взаємовідносини, вимогами до розкриття інформації [5, с. 17]».

В українській економічній літератературі моделі поділяють (за загальними ознаками конкретного вияву названих та інших елементів) прийнято поділяти на *англо-американську* (американську), *континентальну* (німецьку) та *японську* (азійську). Зазначені моделі стосуються економічно розвинених країн і регіонів, але визначилася ще одна модель – це *корпоративна модель* країн з перехідною економікою, яка має власні характеристики і своєрідні підходи до формування корпоративних відносин [1, с. 18].

Основні елементи зазначених моделей корпоративного управління такі: 1) країни поширення, 2) головні учасники реалізації моделі корпоративних відносин, 3) законодавчі норми; структура володіння акціями, 4) моніторинг діяльності, 5) форми та засоби фінансування, 6) структура ради директорів, 7) вимоги до розкриття інформації, 8) корпоративні дії, що потребують схвалення акціонерів.

Нами подано детальний аналіз кожної з наведених моделей корпоративного управління у таблиці 1.

Винагідно зазначимо, що англо-американська модель розвивалася в умовах вільного ринку (визначається її характерною рисою), що допускає в певній мірі розподіл володіння та контролю в найбільш відомих корпораціях. Це важливо з соціальної та ділової точки зору, тому що інвестори, які вкладають свої фінансові ресурси та володіють компанією, зазвичай не несуть юридичної відповідальності за дії корпорації, тому що керівництво передається менеджерам, які отримують заробітну платню як агенти (оплата за розподіл володіння та контролю називається агентськими послугами).

Зазначимо, що інтереси акціонерів і керівництва не завжди збігаються. Корпоративне право вирішує цей конфлікт утворенням додаткової ланки – Ради директорів. Вона обирається акціонерами і виступає

Таблиця 1

Характеристика моделей корпоративного управління

Англо-американська (американська)	Японська (азійська)	Континентальна (німецька)
Країни поширення		
США, Великобританія, Канада, Австралія, Нова Зеландія та ін.	Японія, Китай, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея та ін.	Німеччина, Нідерланди, Франція, Бельгія, Швеція, Норвегія та ін.
Сутність		
Аутсайдерська модель, велика кількість незалежних акціонерів, чітко розроблена законодавча база, яка виражає механізм взаємовідносин.	Істотна роль банків та афільованих компаній, формування промислово-фінансових об'єднань.	Переважає банківське фінансування, роль фінансових ринків не така велика як в американській моделі.
Ключові учасники та склад акціонерів		
Ключові учасники – директори, акціонери, менеджери, урядові організації, біржі, консалтингові організації. Індивідуальні інвестори – біля 20% акцій, велика доля інституційних інвесторів.	Головний банк та промислові мережі – кейрецу, афільовані компанії. Страхові компанії володіють до 50% акцій, корпорації – біля 25%, іноземні інвестори – 5%.	Банки та акціонери, робітники компанії. Банки володіють приблизно 30% акцій, корпорації – 45%, індивідуальні інвестори – 5%.
Законодавча база		
В США: Федеральне законодавче агентство, Комісія по цінним паперам та біржам. Регулює реєстрацію компаній закони штатів, які мають деякі відмінності. У Великобританії – парламент та Колегія по цінним паперам, а також велику роль відіграють біржі.	Дуже схожа на американську. Бюро цінних паперів та Комітет по нагляду за фондовими біржами. Великий вплив уряду через представників в радах директорів.	Федеральні та місцеві закони визначають статути корпорацій, фондових бірж, правила, які встановлюють управлінський склад.
Вимоги до розкриття інформації		
Найжорсткіші вимоги: щоквартальний фінансовий звіт, довідка про винагороду та діяльність директорів, дані про склад акціонерів стосовно аудиторів та запланованих реорганізаціях.	Щоразу кожного півріччя розкривається фінансова звітність, інформація про членів ради директорів та список 10 найбільших акціонерів.	В цілому, вимоги менш жорсткі чим в США. Зазвичай, одного разу за півріччя, надається фінансова інформація, розміри винагороди органів управління та відомості про головних акціонерів.
Дії, що вимагають схвалення акціонерів		
Обов'язкова згода акціонерів, при виборі членів ради директорів, призначенні аудиторів та при реорганізації.	Необхідна згода акціонерів сплаті дивідендів, виборі ради директорів, внесенні змін до внутрішніх документів, винагорода органів управління.	Розподіл прибутків, ратифікація рішень ради директорів та правління, фінансові питання, реорганізація, вибори органів управління.

Джерело: складено автором за даними [8, с. 107]

їхнім представником, виразником їхніх інтересів у корпорації. Рада директорів в англо-американській моделі складається з інсайдерів і аутсайдерів. Інсайдер – людина, яка працює в корпорації або тісно зв'язана з управлінням корпорацією. Аутсайдер – це особа або установа, що безпосередньо не зв'язана з корпорацією та її управлінням або це незалежний директор, тобто особа, яка запрошена для виконання певних функцій і не має інтересів у компанії [9, с. 40].

Зважаючи на значну розпорошеність акціонерного капіталу та тенденцію до зростання кількості незалежних (не пов'язаних з корпорацією) акціонерів, що притаманно англо-американській моделі, її інколи називають аутсайдерською. Тобто, це – «ринково орієнтована модель корпоративного управління, яка націлена на максимальне та пріоритетне задоволення інтересів акціонерів, в якій спостерігаються постійні тенденції до зростання кількості та частки інституційних інвесторів, з одночасним перебуванням значної частини цінних паперів у руках великої кількості індивідуальних інвесторів [5, с. 17]».

Водночас, як зазначає Г.Ю. Штерн, особливості англо-американської системи корпоративного управління безпосередньо пов'язані з особливостями акціонерної форми власності, головним чином, з відсутністю в англійських і американських корпораціях значних, домінуючих над іншими, інвесторів. Ця модель використовується у Великобританії, США, Канаді, Австралії, Новій Зеландії та ін. країнах.

До того ж акціонерний капітал цих корпорацій значною мірою розпилений. Велика кількість корпорацій не має у своїх реєстрах жодного індивідуального або інституціонального акціонера, частка якого становила б більше 2–5% статутного капіталу. Таким чином, жодна група акціонерів не може пред'явити претензії на особливе представництво в Раді корпорації [9, с. 38–39].

Визначають, що американська модель корпорації створювалася з урахуванням ринково орієнтованої фінансової системи на основі розвинутого ринку капіталу, широкого набору різних фінансових інструментів. Промисловий капітал збільшувався за рахунок нових емісій акцій, тому майже немає потреби у довгостроковому кредитуванні як засобу збільшення капіталу корпорацій. Роль банків зведено до акумулювання коштів і короткострокового кредитування. Акцентують увагу, що на сьогодні у США поширені два основні види корпорацій: у першому консолідуюче ядро – банківський холдинг, у другому – виробничо-технологічний комплекс [1, с. 19].

Розглядаючи аспект дослідження існуючих моделей корпоративного управління в корпораціях, зазначимо, що на відміну від англо-американської, японська та німецька моделі отримали назву інсайдерських, де право власності та контроль над корпорацією перебувають у руках досить однорідних груп інсайдерів (осіб тим чи іншим способом пов'язаних з корпорацією). Відповідно, важливу роль в цих моделях відіграють взаємовідносини між її учасниками, а її наріжним каменем є максимізація добробуту не лише акціонерів, а й трудового колективу, держави, загалом всіх учасників корпорації [5, с. 17]. Наголосимо, що досліджувані моделі корпоративного управління мають як переваги та недоліки (див. табл. 2).

Корпорації Японії – це самодостатні, універсальні багатогалузеві економічні комплекси, що мають у своїй структурі фінансові установи (банки, страхові, трастові компанії), торговельні фірми, а також виробничі підприємства з усіх галузей господарства. Японська модель корпоративного управління багатостороння і базується навколо ключового банку та фінансово-промислової мережі (кейрецу). Багато японських корпорацій мають міцні фінансові зв'язки з мережею афілійованих компаній, яка характеризується загальним позиковим акціонерним капіталом, торгівлею товарами і послугами та неформальними діловими контактами. Їх називають кейрецу.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз моделей корпоративного управління

Модель корпоративного управління	Переваги	Недоліки
Англо-американська (американська)	Високий рівень мобілізації накопичень населення через фондовий ринок. Великий інноваційний рівень корпорацій. Головний орієнтир бізнесу – підвищення капіталізації корпорацій. Інформаційна прозорість корпорацій.	Висока вартість залученого капіталу. Відсутність чіткого розподілу функцій управління та контролю.
Континентальна (німецька)	Більш низька вартість залучення капіталу. Орієнтація інвесторів на довгострокові цілі. Високий рівень стійкості корпорацій. Залучення співробітників до управління корпорацією	Незначна роль фондового ринку як зовнішнього інструмента контролю. Високий рівень концентрації капіталу. Невисокий рівень інформаційної прозорості в корпораціях.
Японська (азійська)	Низька вартість залучення капіталу. Орієнтація на довгострокові цілі. Орієнтація корпорацій на високу конкурентоздатність. Високий інноваційний рівень корпорацій. Високий рівень стійкості корпорацій.	Складність в залученні інвестицій. Абсолютне домінування банківського фінансування. Низька інформаційна прозорість корпорацій.

В японській моделі виокремлюють чотири основних учасника: ключовий банк і афілійована компанія (кейрецу) (основні внутрішні акціонери корпорації), менеджери й уряд. Взаємодія між ними спрямована швидше на встановлення ділового контакту, а не балансу сил, як в англо-американській моделі [1, с. 27–28].

Отже, особливістю корпоративної моделі Японії є об'єднання великих промислових, а також торговельних компаній і банків у промислово-фінансові групи (кейрецу), які шляхом концентрації виробництва і капіталу контролюють значну частку в сукупних продажах, активах, акціонерному капіталі, прибутках та числі зайнятих всіх компаній обробної промисловості країни.

На думку О.В. Кузнецова залежно від побудови міжфірмових і міжбанківських зв'язків розрізняють горизонтальні і вертикальні кейрецу. Відмінною рисою кейрецу, побудованих за горизонтальним принципом, є їх об'єднання навколо великого японського

банку, який надає підтримку холдинговим компаніям у наданні різноманітних фінансових послуг. Провідні горизонтально інтегровані японські кейрецу отримали назву «Великої шістки» і включають банківські групи «Міцубісі», «Міцуі», «Сумітомо», які сформировлась навколо старих «дзайбацу» (грошових кланів, сімейних конгломератів), а також «Фуйо», «Санва» і «Даїті-Кангін» (ДКБ), що утворилися в післявоєнний період. Взаємне володіння акціями та виробничими процесами цих груп веде до виникнення вертикальних кейрецу. Вертикальні кейрецу (також відомі як промислові кейрецу) використовуються для зв'язку постачальників, виробників і дистриб'юторів однієї галузі. Одна або кілька субкомпаній створюються в інтересах материнської компанії (наприклад, «Тойота» або «Ніссан»). Банки мають менший вплив на кейрецу-дистриб'юторів. Представлена вертикальна модель ділиться на рівні, які називаються ярусами. Це пов'язано з тим, що в японській корпоративній моделі діяльність фірми спрямована на задоволення колективних інтересів працівників, а не індивідуальних вимог акціонерів, як це має місце в англосаксонській моделі.

Попри те, що сучасна корпоративна модель Японії являє собою синтез традиційних підходів до управління економічними процесами, заснованих на колективному поділі ризиків господарювання, і запозичених елементів західної моделі капіталістичного відтворення, для якої є характерним проведення агресивної інноваційної політики, орієнтованої на завоювання зовнішніх ринків, ключовим елементом японської моделі є активна роль держави, спрямована як на збереження ринкових часток старих традиційних концернів, так і на надання підтримки та захисту молодим та перспективним підприємтсвам [4, с. 74–77].

Теоретичні підходи корпоративного менеджменту, які склалися при аналізі класичних моделей не оминули і континентальну модель. Континентальна (німецька) модель корпоративного управління як і азійська (японська) характеризується тим, що операції окремих корпорацій дуже часто зводяться на головний банк (Hausbank). Якщо порівняти акціонерну структуру власності в різних європейських країнах, то в Німеччині приблизно 2/3 частини усіх великих корпорацій «залучені» до піраміди багатоярусного контролю, причому на чолі таких пірамід стоять крупні банки.

В Німеччині більш широкого поширення набула дворівнева система управління, де інтереси власників акцій представляє наглядова рада корпорації. Така організаційна структура дозволяє чітко відділити моніторинг, який здійснюється виконавчими директорами від моніторингу за діяльністю найвищого управлінського персоналу. Дослідження показали: чим більше концентрація власності в німецьких корпораціях, тим повніший склад наглядових рад співпадає зі списком найбільших акціонерів чи їх безпосередніх представників [7, с. 15].

У зв'язку з цим, представники головного банку присутні в наглядовій раді або очолюють її. В процесі голосування головний банк зазвичай спирається не тільки на ті акції що належать йому, а й на ті акції які знаходяться на довірчому зберіганні в банку. Крім банків моніторинг можуть проводити інші фінансові організації,наприклад пенсійні фонди. В Німеччині такі фонди розміщують за межами «своєї» фірми лише третю частину активів, що контролює. «Внутрішній» ринок фінансових ресурсів в Німеччині відіграє дуже важливу роль.

Водночас, найбільшим фінансовим організаціям в Німеччині у більшості випадків вдається залучити своїх представників до наглядових рад або достатньо ефективно впливати на загальну лінію, яка проводиться наглядовими радами нефінансових корпорацій. При голосуванні банки, як правило, підтримують рішення, що пропонуються наглядовими радами.

Характерною рисою більшості німецьких корпорацій є надання переваги банківському фінансуванню перед акціонерним, тому капіталізація фондового ринку невелика в порівнянні з потенціалом економіки, а частка індивідуальних акціонерів – низька. З огляду на сказане, структура управління акціонерним товариством зрушена у бік контактів між ключовими учасниками: банками та корпораціями. Як і в японській моделі, банк одночасно виступає акціонером, кредитором, емітентом цінних паперів (у тому числі боргових зобов'язань), депозитарієм і агентом, який голосує на річних загальних зборах [5, с. 23].

Разом з тим необхідно відмітити таку обставину: незважаючи на описувану в стандартній континентальній типології корпоративного управління – особливу роль великих німецьких банків – як величина фінансового важелю, так і відсоток банківських позик в залучених ресурсах німецьких нефінансових корпораціях – в повній мірі порівнюються з аналогічними показниками американських та англійських корпорацій. На думку О.Д. Радигіна, Р.М. Ентова, І.В. Межираупса «сьогодні, відмінність в типах корпоративного управління відноситься не стільки як до джерел фінансування інвестиційних проектів, скільки до організації такого фінансування та регулювання умов, за яких залучаються фінансові ресурси [7, с. 17]».

Отже, як показала ретроспектива досліджень, жодна з вище перечисленних моделей не має конкретних переваг перед іншими та не може бути названа універсальною. Навпаки, на початку 21 століття характерна конвергенція різних систем корпоративного управління майже в усіх провідних країн світу. «В умовах глобальної конкуренції, велика кількість країн з іншим устроєм корпоративного сектору, все частіше запозичують конкретні елементи англосаксонської моделі та інкорпорують їх в систему національних інститутів [2, с. 3–4]».

Таким чином, рівень розвитку корпоративного управління відіграє таку ж важливу роль як і фінансові показники діяльності корпорації. Так, інвестори, які залучають кошти у бізнес корпорації, готові купувати акції корпорацій навіть з преміями, лише за умови наявності ефективної системи корпоративного управління в діяльності корпорації. Чим краще організоване управління в корпорації, тим краще та вище ефективність діяльності корпорації, яка вимірюється рентабельністю активів – тобто відношенням чистого прибутку та сумарних активів та їх ринкова оцінка – відношення ринкової та відновної вартості активів. Організація системи ефективного корпоративного управління в діяльності корпорації тягне за собою певні витрати, в тому числі й витрати на залучення спеціалістів, таких як корпоративні секретарі ті інші фахівці, які необхідні для забезпечення роботи в даній сфері [2].

Проте, зважаючи на різноплановість підходів, визначається однією із головних якостей правильного корпоративного управління в діяльності корпорацій – підвищення ефективності функціонування корпорацій, полегшення доступу до ринків капіталу, можливість залучення капіталу на більш вигідних умовах, підвищення репутації корпорацій.

У контексті сказаного ми підтримуєму позицію М. Нечаєва та С. Межова [6, с. 127] стосовно ефектив-

ності корпоративного управління, яка, перш за все, визначається рівнем використання в ньому стратегічного управління. Тоді як стратегічне планування являє собою розробку довгострокових планів функціонування та розвитку корпорації. У свою чергу стратегічне управління – являє собою систему цілеспрямованих дій, що забезпечують довгострокове підвищення ефективності діяльності корпорації не лише за допомоги стратегічних управлінських рішень, а й поточних рішень швидкої реакції корпорації на зміни зовнішнього середовища. Стратегія визначає плани, програми, що забезпечують досягнення поставлених цілей, місце корпорації на конкурентному ринку та її ділову активність.

Список літератури:

1. Довгань Л.Є. Корпоративне управління: навч. посібник / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К.: Кондор, 2007. – 174 с.
2. Дробышевская Л.Н. Модели корпоративного управления: мировой опыт и российская практика / Л.Н. Дробышевская, Е.В. Саломатина // Теория и практика общественного развития, 2011. – № 5. – С. 267–272.
3. Климаш Н.І. Корпоративні фінанси: курс лекцій для студентів напряму підготовки 6.030508 «Фінанси та кредит» денної та заочної форми навчання / Н.І. Климаш. – К.: НУХТ, 2013. – 145 с.
4. Кузнецов О.В. Становлення японської корпоративної моделі / О.В. Кузнецов // Науковий вісник Ін-ту міжнародних відносин НАУ. Серія: Економіка, право, політологія, 2011. – Т. 1. – № 4. – С. 71–78.
5. Мальська М.П. Корпоративне управління: теорія та практика: підручник / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
6. Нечаев Н.И. Особенности формирования принципов корпоративного управления / Н.И. Нечаев, С.И. Межов // Ползуновский вестник, 2005. – № 2. – С. 126–130.
7. Радыгин А.Д. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления: монография / А.Д. Радыгин, Р.М. Энтов, И.В. Межираупс. – М.: Ин-т экономики переходного периода, 2003. – 167 с.
8. Силова Е.С. Сравнительный анализ моделей корпоративного управления Е.С. Силова // Вестник Челябинского государственного университета, 2011. – № 32(247). Экономика. Вып. 34. – С. 104–107.
9. Штерн Г.Ю. Корпоративне управління: навч. посібник для студентів спеціальності 8.050201 «Менеджмент організацій» / Г.Ю. Штерн. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 278 с.

Петько С.М.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Аннотация
Статья посвящена рассмотрению моделей корпоративного управления: англо-американской, континентальной, японской. Автор проводит сравнительную характеристику исследуемых моделей корпоративного управления: англо-американской, континентальной, японской, а также акцентирует внимание на рассмотрение преимуществ и недостатков каждой модели на мировом рынке.
Ключевые слова: корпоративное управление, англо-американская модель, континентальная модель, японская модель, корпорации, финансовый рынок.

Pet'ko S.M.
Vadym Get'man Kyiv National Economical University

CORPORATIVE MANAGEMENT MODELS IN THE ACTIVITY OF CORPORATIONS ON THE WORLD MARKETS

Summary
This article is devoted to consideration of the corporative management models: Anglo-American model, Continental model, Japanese model. The author conducts the comparative description of the investigated corporative management models. The article includes the analysis of the theoretic – scientist's opinions, scientific analysts and practices on nature, content and corporative management models prospects and their role in activity of the corporations.
Keywords: corporative management, Anglo-American model, Continental model, Japanese model, corporations, financial market.

УДК 330:624

РОЛЬ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Пинда Ю.В.
Львівський університет бізнесу та права

Досліджено особливості функціонування будівництва та окреслено широкий спектр його специфічних ознак. Підтверджено тісний взаємозв'язок між станом будівельного сектору та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Проаналізовано структурні зміни у будівельному секторі України. Виокремлено низку наявних у будівельному секторі проблем. Встановлено значний вплив будівельного сектору на економічну безпеку країни.

Ключові слова: будівництво, будівельний сектор, розвиток, економічна безпека, держава.

Постановка проблеми. Будівельний сектор економіки України та інші обслуговуючі його функціонування види економічної діяльності перебувають під пильною увагою державних та комунальних управлінських структур, що обумовлено низкою питань щодо розподілу земельних ресурсів, особливостей функціональної та архітектурної цілісності містозабудови, необхідності забезпечення високого ступеня безпеки будівель та споруд.

Обгрунтування участі будівельного сектору економіки України у процесі посилення економічної безпеки держави – завданні найвищого рівня пріоритетності та складності, повинно базуватися на концептуальних засадах останньої з її функціональними і структурними компонентами, дослідженні чинників, що її визначають та особливостях будівництва, як складної багатогранної галузі, у процесі функціонування якої задіяні види економічної діяльності кожного сектору національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у розв'язок загальних та галузевих проблем розвитку будівництва здійснили зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема С. Абрамов, А. Асаул, Н. Бакушева, С. Бушуєв, А. Гойко, О. Гриценко, І. Дмитрук, В. Заренков, С. Іванов, К. Ізмайлова, С. Маркова, К. Мельников, І. Снимщикова, Г. Стадник, В. Торкатюк, В. Устинов.

Попри значний науковий доробок у цій сфері потребують грунтових досліджень проблеми участі будівельного сектору в економічній безпеці держави та вимагають розробки дієвих організаційно-економічних механізмів щодо його розвитку в сучасних умовах.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження ролі будівельного сектору в економічній системі держави.

Виклад основного матеріалу. Функціонування будівництва як одної з найбільш матеріаломістких галузей сфери матеріального виробництва забезпечується матеріально-технічними ресурсами більше 70 видів економічної діяльності народного господарства, які постачають всі необхідні засоби та матеріали для процесу будівництва, та, водночас, немає жодного виду економічної діяльності, який не потребує його участі [1]. Так, у будівельному комплексі прямо, чи опосередковано зайнято до 20% працівників сфери матеріального виробництва. Він споживає 75% усього виробництва цементу, близько 40% пиломатеріалів, більше 60% м'якої крівлі, до 70% сталевих труб та майже 20% прокату чорних металів [2].

Широкий спектр специфічних ознак будівництва пов'язаний із: складністю фінансово-господарських процесів з великою кількістю контрагентів і широким розмаїттям організаційних структур; залежністю будівельних проектів від соціально-економічних і геологічних умов місцевості; поетапним контролем та регламентацією державою через ліцензування та низку дозвільних процедур; особливостями обліку й аудиту; значною капітало-; матеріало- та трудомісткістю процесу утворення будівельної продукції (будівель та споруд) та високою тривалістю її інвестиційного циклу; наявністю спекулятивної фінансової компоненти; значними трансакційними витратами; політикою ціноутворення; складністю техніко-технологічних процесів; сезонністю та аритмічністю робіт, що часто призводить до непередбачуваних додаткових затрат.

Важливо відзначити безпосередню участь будівельного сектору у задоволенні суспільства первинними благами (за ієрархією потреб А. Маслоу – потреби у безпеці) – житлом, який забезпечує його захистом і теплом, а також потребу в основних фондах інших сфер економічної діяльності, що виготовляють продукцію для задоволення фізіологічних потреб населення (сільське господарство, харчова промисловість, легка промисловість та енергетичний сектор).

На нашу думку, будівельний сектор економіки повинен бути конкурентоспроможним вже по своєму призначенню. Це є домашня галузь «domestic branch», що зорієнтована на внутрішній ринок. Передкризовий та кризовий період її неконтрольованого розвитку вимагає втручання держави та налагодження при цьому невід'ємної економічної компоненти – менеджменту у будівельній галузі. На відміну від товарних ринків, що саморегулюються, ринок нерухомості повинен контролюватися державою.

Можна стверджувати про наявність тісного взаємозв'язку між станом будівельної галузі та рівнем соціально-економічного розвитку країни (рис. 1; рис. 2).

Результати аналізу структурних змін у розрізі видів економічної діяльності (маса структурних змін – частка виду діяльності у ВДВ), зокрема показник інтенсивності структурних змін вказує на те, що найбільший вплив будівництва на ВДВ відбувся у 2004 р. та дещо менший у 2007 р., де маса структурних змін в останньому переважає рівень 2004 р. (рис. 2).

Важливо відзначити, що у контексті даних розрахунків будівництво розглядається виключно як вид економічної діяльності, у відповідності до класифікатора ВЕД Державної служби статистики України і не включає видобування сировини, виробництва будівельних матеріалів і послуг, пов'язаних із процесом утворення та реалізації будівельної продукції (будівель і споруд).

Підтвердженням тісного взаємозв'язку також стала світова фінансова та економічна криза 2008 р., яка почалася з обвалу ринку нерухомості, що стало поштовхом у різкому зниженні основних макроекономічних показників (див. рис. 1).

Протягом 2001-2008 рр. будівництво, у силу спекулятивного зростання вартості м2 на ринку

© Пинда Ю.В., 2015

нерухомості, було однією із найпривабливіших сфер для інвестування. У цей період у суспільстві домінувала думка про те, що наявність об'єкта нерухомості є надійним активом високої ліквідності для власника. Світова криза кардинально змінила ставлення до інвестицій у будівництво як у громадян-інвесторів, в яких суттєво знизилася купівельна спроможність та появилася недовіра до забудовників, викликана обвалом ринку нерухомості та масовим замороженням будівельних об'єктів, так і у багатьох учасників будівельного бізнесу, функціонування яких на фоні стрімкого зниження попиту продовжувало відбуватися в умовах недобросовісної конкуренції, укорінених корупційних схем, особливо при розподілі державних і комунальних замовлень на отримання підрядів.

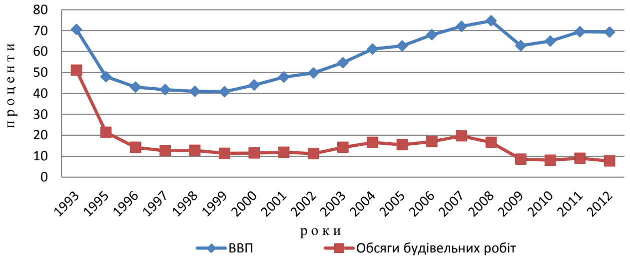


Рис. 1. Динаміка нарощування ВВП та обсягів будівельних робіт протягом 1990 до 2012 р. (у % до 1990 р.)

Джерело: розроблено автором

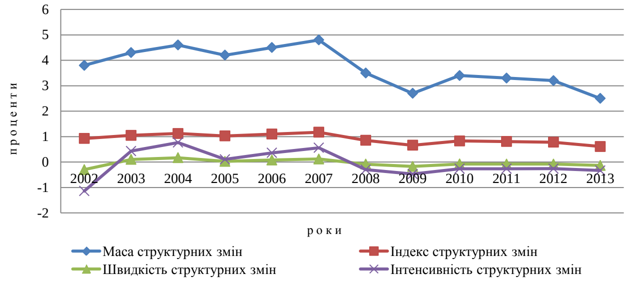


Рис. 2. Результати аналізу структурних змін будівельної галузі у період 2001-2013 рр. (%)

Джерело: розроблено автором

Складній за своєю суттю будівельній діяльності сьогодні притаманно багато проблем, що супроводжують її на усіх етапах – від процесу придбання земельної ділянки та проходження недосконалих дозвільних процедур, до здачі об'єкта в експлуатацію. Ці проблеми пов'язані не тільки з політикою забудовників, але й також зі станом суміжних ринків і наявністю адміністративних бар'єрів, надмірна кількість яких стримує підприємницьку активність та сприяє появі монопольних структур, що перешкоджає розвитку будівництва, стримує підвищення його якості, завищує вартість м2 готової будівельної продукції й зменшує його доступність для споживачів.

Адміністративні бар'єри, у вигляді великої кількості погоджувальних і дозвільних процедур, можуть здійснювати вплив або лише на витрати забудовників, або на витрати і на рівень конкуренції між ними. В основному, витрати на проходження більшості адміністративних процедур не залежать від обсягів будівництва. Не дивлячись на значні кроки у напрямі зниження кількості обов'язкових адміністративних процедур, ситуація у даній сфері залишається проблемною [3, с. 6].

Результати іноземних емпіричних досліджень доводять, що продовження термінів проходження процедур і підвищення невизначеності відносно цих термінів здійснюють значно більший негативний вплив на інвестиційну активність в будівництві, ніж збільшення вартості їх проходження, що пояснює схильність забудовників удаватися до корупції з метою скорочення термінів їх проходження [3, с. 8; 4; 5]. Наявність надмірної кількості адміністративних бар'єрів у будівельній сфері значною мірою пов'язана із регіональним аспектом, оскільки кожному регіону притаманні свої особливості розвитку будівництва.

Низька мобільність будівельної продукції інколи перетворює її у важкий тягар для забудовника. Підтвердженням цього може бути приклад із власністю придатної для будівництва земельної ділянки, яка після зведення будівлі чи споруди суттєво знижує свою ліквідність. Частим явищем є також невчасне виконання субпідрядниками робіт, що призводить до протермінування здачі об'єкта в експлуатацію та зміни обсягів витрат.

Внаслідок значного відтоку професійних кадрів за кордон та в інші сфери діяльності у період стагнації галузі, будівництвом почали займатися особи без належного рівня кваліфікації, що часто призводить до зловживань та негативних наслідків різних ступенів важкості:

– порушення державних будівельних норм (ДБН, СНиП, ГОСТ) і технічних регламентів;

– відсутність належного контролю на будівельних майданчиках призводить до того, що діяльність значної кількості субпідрядників є часто неврегульованою, а їх прагнення мінімізувати затрати для збільшення обсягів прибутку призводить до масового використання дешевих та неякісних будівельних матеріалів, які, попри короткі терміни експлуатації, можуть бути технічно та екологічно небезпечними.

По всій Україні простежується багато незавершених будівель на різних етапах готовності, зумовлених нестачею фінансових ресурсів у часто збанкрутілих забудовників та відсутності дієвих державно-приватних механізмів щодо завершення об'єктів, чи компенсації пайовикам їх внесків. Особливо відчутною ця проблема повстала для громадян, які підписали договори з банками на засадах іпотечного кредитування в іноземній валюті.

Вагомою проблемою також постає наявність значної кількості будівель, зведених 40-50 років тому, в яких завершується термін експлуатації («хрущовки», панельні будинки). Її вирішення в Україні регламентоване в основному Конституцією України і Законом «Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду» № 525-V від 22.12.2006 р., який визначає правові, економічні, соціальні та організаційні засади проведення комплексної реконструкції кварталів (мікрорайонів) із заміною застарілого житлового та нежитлового фондів [6]. Відповідно до цього Закону, «...застарілий житловий фонд – сукупність об'єктів житла до п'яти поверхів, крім садибної забудови, які за технічним станом не відповідають сучасним нормативним вимогам щодо безпечного і комфортного проживання, граничний строк експлуатації яких збіг або знос основних конструкційних елементів яких становить не менше 60 відсотків» [6].

У Законі чітко окреслена участь держави, у лиці органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, а також юридичних і фізичних осіб, що на різних засадах задіяні в інвестиційно-будівельному процесі та власників земельних ділянок й розміщеного на території забудови нерухомого майна. Основний організаційний та регуляторний функціональний тягар покладений на органи місцевого

самоврядування, які, шляхом пошуку відповідних джерел фінансування (кошти інвесторів, фондів реконструкції, державних та місцевих бюджетів, інших не заборонених законом джерел), забезпечують процес комплексної реконструкції із заміною застарілого житлового фонду, а у випадку необхідності – його знесення.

Рекомендації Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та низка розроблених місцевих програм є суто декларативними без реальних фінансово-економічних механізмів та системних заходів, що не вирішує проблеми.

Також недостатньо дослідженими та не вирішиними залишаються багато питань стратегічного характеру, а саме: структура попиту на ринку житлової нерухомості, зокрема аналіз існуючих пропорцій первинного та вторинного житла в субрегіональному розрізі, визначення її оптимального виду (багатоквартирне чи малоквартирне; цегельне, газоблочне (піно -, шлакоблочне) чи монолітно-каркасне), на якому повинні зосереджувати свої потужності будівельні підприємства; найбільш сприятлива форма власності забудовників, що повинна домінувати на ринку житлової нерухомості; перспектива будинків, у яких завершується термін експлуатації, а також впровадження оптимального механізму реалізації Програми Президента України щодо забезпечення населення доступним житлом. Зазначені проблеми повинні вирішуватися на державному, регіональному, субрегіональному та місцевому рівнях у стислі терміни із задіюванням галузевих фахівців, незалежних експертів і наукових кіл.

Висновки і пропозиції. Резюмуючи, відзначимо, що будівельний сектор національного господарства здійснює відчутний вплив на економічну безпеку країни та, водночас, стає вагомим джерелом небезпеки та суспільної загрози. Негативні тенденції основних показників функціонування будівельної галузі, зокрема скорочення обсягів будівельних робіт; низька продуктивність праці; зростання собівартості будівництва та його залежність від імпортних будівельних матеріалів; нестача коштів; зменшення кількості підготовлених фахівців; загострення недобросовісної конкуренції та укорінення корупційних схем; послаблення ефективності державного регулювання внаслідок домінування приватної власності у будівництві; висока ресурсозатратність галузевого координування виступили вагомими загрозами економічній безпеці національного господарства України.

Відтак, інтенсифікація розвитку будівельного сектору національного господарства повинна досягатися на усіх рівнях ієрархії управління будівельним сектором шляхом реалізації комплексу організаційно-економічних, управлінських, юридичних, інжинірингових і профілактичних заходів щодо захисту фінансових, матеріально-технічних, сировинних, інформаційних, інтелектуальних ресурсів від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища та здатності забезпечення максимальних результатів діяльності при мінімальних витратах усіх видів ресурсів.

Список літератури:

1. Экономика строительной отрасли: учебник / [Н. И. Бакушева, О. В. Гусарская, С. М. Пятницкая и др.]; под ред. Н. И. Бакушева. – Москва: Издательский дом «Академия», 2006. – 224 с. – С. 50.
2. Юдин А.І . Менеджмент в строительстве (уч. пособие) / А. І. Юдин, С. А. Россохин // – Харьков: ХНАГХ, 2008. – 178 с. – С. 153.
3. Бюллетень о развитии конкуренции. В фокусе: Конкуренция в строительном секторе. Аналитическое издание, Выпуск № 1. – 2013. – 12 с. (http://www.stroy-expert.dp.ua/content/view/31/27/)
4. Mayer C., Somerville T. (2000) Land use regulation and new construction. Regional Science and Urban Economics, Vol. 30, pp. 639-662.
5. Mayo S., Sheppard S. (2001) Housing Supply and the Effects of Stochastic Development Control. Journal of Housing Economics, Vol. 10, pp. 109-128.
6. Закон України «Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду» [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/525-16

Пында Ю.В.
Львовский университет бизнеса и права

РОЛЬ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА

Аннотация
Исследованы особенности функционирования строительства и очерченно широкий спектр его специфических признаков. Подтверждена тесная взаимосвязь между состоянием строительного сектора и уровнем социально-экономического развития страны. Проанализированы структурные изменения в строительном секторе Украины. Выделен ряд имеющихся в строительном секторе проблем. Установлено значительное влияние строительного сектора на экономическую безопасность страны.
Ключевые слова: строительство, строительный сектор, развитие, экономическая безопасность, государство.

Pynda Y.V.
Lviv University of Business and Law

A ROLE OF A BUILD SECTOR IS IN ECONOMIC SYSTEM OF THE STATE

Summary
The features of functioning of building and outlined wide spectrum are investigational him specific signs. Close intercommunication is confirmed between the state build a sector and by the level of socio-economic development of country. Structural changes are analysed in a build sector of Ukraine. The row of present in a build sector problems is selected. Considerable influence is set build a sector on economic security of country.
Keywords: building, build sector, development, economic security, state.

НАШІ АВТОРИ

1. **Ахромкін Євген Михайлович** – доктор економічних наук, професор, завідувач магістратури державного управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
2. **Балабан Любомир Олегович** – студент Львівської комерційної академії
3. **Білорус Тетяна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності Київського національного університету імені Тараса Шевченка
4. **Богданова Лілія Олександрівна** – студентка Вінницького торговельно-економічного інституту
5. **Варяниченко Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту виробничої сфери Національного гірничого університету
6. **Васількова Катерина Василівна** – студент Буковинського державного фінансово-економічного університету
7. **Вельховацька Катерина Олександрівна** – студентка Миколаївського національного аграрного університету
8. **Вороніна Роксолана Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»
9. **Вудвуд Вікторія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
10. **Герасимова Оксана Леонідівна** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри кафедра обліку, економіки і управління персоналом підприємства Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
11. **Голдобін Дмитро Олегович** – студент Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
12. **Голіонко Наталія Григорівна** – асистент кафедри стратегії підприємств Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
13. **Грановська Інна Володимирівна** – викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди
14. **Гриценко Дар'я Сергіївн**а – аспірант кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
15. **Гузенко Олена Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету
16. **Давиденко Надія Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів і кредиту Національного університету біоресурсів і природокористування України
17. **Демчук Наталія Іванівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
18. **Дідоренко Тетяна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і правового забезпечення агропромислового виробництва Тернопільського національного економічного університету
19. **Добровольська Олена Володимирівна** – кандидат економічний наук, доцент, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
20. **Добрянська Вікторія Вікторівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
21. **Єгорцева Євгенія Євгенівна** – асистент кафедри прикладної математики та обчислювальної техніки Національної металургійної академії України
22. **Єфімова Світлана Анатоліївна** – аспірантка кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
23. **Жуковська Ольга Анатоліївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент Національного технічного університету Украіні «Київський політехнічний інститут»
24. **Заблодська Інна Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України
25. **Завальнюк Валентина Вікторівна** – асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
26. **Задворних Сергій Сергійович** – викладач кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету
27. **Задорожна Руслана Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Білоцерківського національного аграрного університету
28. **Зачоса Оксана Дмитрівна** – асистент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
29. **Зубков Руслан Сергійович** – кандидат економічних наук, Науково-виробничий комплекс газотурбобудування «Зоря»–«Машпроект»
30. **Іванова Марина Іллівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту виробничої сфери Національного гірничого університету
31. **Карась Петро Миколайович** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
32. **Карпова Ірина Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

33. **Квасній Любов Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка
34. **Кирилюк Надія Василівна** – асистент кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
35. **Коблянська Галина Юріївна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка
36. **Ковтонюк Катерина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Університету економіки та права «КРОК»
37. **Корнійчук Ангеліна Анатоліївна** – асистент кафедри економіки підприємства Житомирського державного технологічного університету
38. **Кравченко Наталія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та підприємництва Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету
39. **Кривоконь Марина Олександрівна** – аспірант кафедри зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
40. **Кудріна Ольга Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Київського університету імені Бориса Грінченка
41. **Кузьміна Олена Михайлівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем Вінницького торговельно-економічного інституту
42. **Левицька Інна Ванадіївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
43. **Леонтьєва Наталія Романівна** – кандидат фізико-математичних наук, викладач кафедри комп'ютерних наук Буковинського державного фінансово-економічного університету
44. **Лопащук Інна Афанасіївна** – кандидат економічних наук Буковинського державного фінансово-економічного університету
45. **Лось Валерій Володимирович** – магістр факультету економіки та управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
46. **Лункіна Тетяна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Миколаївського національного аграрного університету
47. **Лупак Руслан Любомирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії
48. **Макарчук Інна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди
49. **Макух Тамара Олександрівна** – доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Рівненського інституту Університету Україна
50. **Малік Станіслав Сергійович** – студент факультету «Бізнес-управління» Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
51. **Малюк Оксана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент каф. економіки промисловості Національної металургійної академії України
52. **Матвєєв Володимир Володимирович** – асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і логістики Національного університету харчових технологій
53. **Меленчук Юлія Тарасівн**а – аспірант Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
54. **Міхальова Ангеліна Валеріївна** – студент Буковинського державного фінансово-економічного університету
55. **Мойсеєнкова Дар'я Анатоліївна** – студентка Національного технічного університету Україні «Київський політехнічний інститут»
56. **Мстоян Катерина Вікторівна** – асистент кафедри банківської справи економічного інституту Криворізького національного університету
57. **Нестеренко Ольга Сергіївна** – аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету
58. **Ноженко Дмитро Геннадійович** – студент Харківського інституту банківської справи Національного банку України
59. **Озеран Алла Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
60. **Орєхов Юрій Олександрович** – здобувач кафедри «Обліку, економіки і управління персоналом підприємства» Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
61. **Орлова Катерина Євгеніївна** – асистент кафедри економіки підприємства Житомирського державного технологічного університету
62. **Павлюк Тетяна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри філософії та економічної теорії Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
63. **Папіж Юлія Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту виробничої сфери Національного гірничого університету
64. **Паславська Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»

65. **Петровська Аліса Вікторівна** – асистент кафедри економічної кібернетики Вінницького національного аграрного університету
66. **Петько Станіслав Михайлович** – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.
67. **Пинда Юрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Львівського університету бізнесу та права
68. **Усик Віра Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри макроекономіки та державного управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
69. **Чурса Юлія Володимирівна** – аспірантка кафедри залізобетонних і кам'яних конструкцій та опору матеріалів Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
70. **Шокало Тетяна Петрівна** – старший викладач кафедри банківської справи Криворізького національного університету
71. **Шуткевич Тетяна Миколаївна** – студентка Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
72. **Ювко Юлія Олександрівна** – студентка Київського національного університету імені Тараса Шевченка
73. **Якушова Тетяна Володимирівна** – магістр Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ДЛЯ НОТАТОК

Науковий журнал
«Молодий вчений»
№ 2 (17) лютий, 2015 р.

Частина II

Щомісячне видання

Коректор: О. Скрипченко
Дизайн: А. Юдашкіна
Комп'ютерна верстка: Н. Ковальчук

Контактна інформація редакції журналу.
Поштова адреса: 73005 Україна, м. Херсон,
а/с 20, Редакція журналу «Молодий вчений»
тел.: +38 (0552) 399 530
info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 26.02.2015 р.
Формат 64х90/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 27,67. Тираж 100 прим.
Зам. 0215-28.

ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»
73034, Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.